



Osaamista
ja oivallusta
tulevaisuuden
tekemiseen

Julia Majander

Yksityisleasing – vaihtoehto auton omistamiselle

Metropolia Ammattikorkeakoulu

Insinööri (AMK)

Ajoneuvotekniikka

Insinöörityö

26.5.2020

Tekijä Otsikko	Julia Majander Yksityisleasing – vaihtoehto auton omistamiselle
Sivumäärä Aika	41 sivua + 8 liitettä 26.5.2020
Tutkinto	Insinööri (AMK)
Tutkinto-ohjelma	Ajoneuvotekniikka
Ammatillinen pääaine	Jälkimarkkinointi
Ohjaaja	Lehtori Pertti Ylhäinen
<p>Tämän insinöörityön tavoitteena oli selvittää, onko yksityisleasing järkevä vaihtoehto uuden auton hankinnassa. Työssä vertaillaan erilaisten rahoitusvaihtoehtojen eroja ja muodostetaan selkeä kuva BMW EasyLease -yksityisleasingista. Samalla selvitetään BMW EasyLease -yksityisleasingin osapuolilleen tarjoamia mahdollisuuksia.</p> <p>Tutkimusta varten haastateltiin BMW Suomen Country Manageria, Nordea Rahoituksen myyntijohtajaa sekä jälleenmyyjäliikkeen myyntipäällikköä. Haastattelut toteutettiin teema-haastatteluina. Lisäksi haastateltiin yhtä asiakasta sähköpostikyselyllä. Laskelmissa käytetyt tarjoukset saatiin Suomen suurimmalta BMW-jälleenmyyjältä. Opinnäytetyöprosessin aikana on luettu useita autoalaa koskevia artikkeleita ja tutkittu uusien autojen myyntitilastoja.</p> <p>Teoriaosan aluksi luodaan katsaus Suomen automarkkinoiden tilanteeseen sekä kuluttajien ostokäyttäytymiseen autoa hankittaessa. Seuraavaksi esitellään yleisimmät auton hankinnassa käytetyt rahoitusmuodot. Näitä ovat käteismaksu, pankkilaina, osamaksu, TOS-kauppa sekä yksityisleasing. Lisäksi esitellään autonhankintamuotona työsuhdeauto. Syvempään tarkasteluun otetaan BMW:n yksityisleasing.</p> <p>Selkeän kuvan muodostamiseksi käsitellään BMW EasyLeasen osapuolia, syitä BMW EasyLeasen kehittämiseen, kehitysprosessia sekä sopimuksen sisältöä. Lisäksi tutustutaan BMW EasyLease -tarjouksen tekemiseen ja sopimuksen elinkaareen sekä pohditaan, mitä tapahtuu palautuville autoille. Mahdollisuuksia näille tarjoavat BMW Premium Selection -vaihtoautot sekä jatkoleasing. Eri rahoitusvaihtoehtojen todellisia kulueroja tarkastellaan laskelmien avulla.</p> <p>Laskelmien perusteella BMW EasyLeasen kulut kolmen vuoden ajalta ovat noin 3000 euroa enemmän kuin osamaksukaupassa. Hintaeron selittää yksityisleasingin sisältämä 24 %:n vero. Edullisimmaksi vaihtoehdoksi osoittautui käteiskauppa, ja suurimmat rahoituskulut muodostuivat pankkilainalla. Yksityisleasingin suurimmiksi hyödyiksi osoittautuivat huolettomuus ja asiakkaan sitouttaminen brändiin. Lisäksi yksityisleasing nopeuttaa autonvaihtosykliä, kasvattaa myyntimääriä ja mahdollistaa uuden auton hankinnan ilman pääomaa, mikä tarjoaa Suomen autokantaan nuorempia ja vähäpäästöisempiä autoja.</p>	
Avainsanat	Yksityisleasing, osamaksu, auton rahoitus

Author Title	Julia Majander Private Leasing – An Alternative to Car Ownership
Number of Pages Date	41 pages + 8 appendices 26 May 2020
Degree	Bachelor of Engineering
Degree Programme	Automotive Engineering
Professional Major	After Sales Engineering
Instructor	Pertti Ylhäinen, Senior Lecturer
<p>The aim of this Bachelor's thesis was to examine whether private leasing is a sensible option for acquiring a new car. The thesis compares different financing options focusing on BMW EasyLease private leasing and different opportunities that it offers.</p> <p>First the Country Manager of BMW Finland, the Finance Sales Director of Nordea and the sales manager of one of the BMW dealerships were interviewed. In addition, one customer was interviewed via email. The offers used in the calculations were received from the largest BMW dealer in Finland. In addition, several articles and new car sales statistics were studied.</p> <p>The thesis begins with an overview of the Finnish car market and consumers' purchasing behavior when purchasing a car. The most common forms of financing a car are cash payment, bank loan, installment payment, repurchase agreement (Repo) and private leasing. In addition, a company car is presented as a form of car acquisition.</p> <p>In order to get a clear idea of the different parties involved in BMW EasyLease, the reasons for developing BMW EasyLease, the development process and the content of the agreement are addressed. Also, the BMW EasyLease offer and the life cycle of the contract are introduced as well as what happens to the cars, which will be returned in discussed.</p> <p>Based on the calculations, the expenses of BMW EasyLease during a period of three years are approximately 3,000 euros more compared to installment payment. The price difference is explained by the 24% tax included in private leasing. Cash payment turned out to be the most affordable option and the largest expenses were formed with a bank loan. For the consumer the carefree use of car proved to be the most valuable aspect. From the dealer's point of view the biggest benefits of private leasing appeared to be customer's commitment to the brand. In addition, private leasing speeds up the car replacement cycle, increases sales volumes and enables the acquisition of a new car without capital. This leads to a younger and a lower-emission car fleet in Finland.</p>	
Keywords	Private leasing, installment payment, car finance

Sisällys

1	Johdanto	1
1.1	Työn tavoitteet ja rajaukset	1
1.2	Työn rakenne	2
2	Automarkkinat Suomessa	3
2.1	BMW:n asema Suomen automarkkinoilla	3
2.2	Vaihtoautot	4
2.3	Kuluttajien ostokäyttäytyminen	5
3	Erilaiset rahoitusmuodot	6
3.1	Käteismaksu	6
3.2	Pankkilaina	7
3.3	Osamaksu	7
3.4	Työsuhdeauto	8
3.5	TOS-kauppa	9
3.6	Yksityisleasing	10
4	BMW EasyLease	11
4.1	Osapuolet	12
4.2	BMW EasyLeasen tausta	12
4.3	Kehitysprojektin vaiheet	13
4.4	BMW EasyLease -yksityisleasingsopimuksen sisältö	16
4.5	Markkinointi	17
4.6	BMW EasyLease -sopimuksen tekeminen	20
4.7	Auton luovutus	20
4.8	Sopimuskauden elinkaari	21
5	Palautuvien autojen mahdollisuudet	22
5.1	BMW Premium Selection -vaihtoauto	23
5.2	Jatkoleasing	23
6	Tutkimus yksityisleasingin hyödyistä ja haitoista	24
6.1	Tutkimusmenetelmät	24

6.2	Laskelma osamaksun kuluista	26
6.3	Laskelma käteiskaupan kuluista	27
6.4	Laskelma pankkilainan kuluista	28
6.5	Laskelma BMW EasyLeasen kuluista	29
6.6	Asiakaskokemus BMW EasyLease -yksityisleasingista	30
7	Tutkimuksen tulokset	31
7.1	Laskelmien vertailu	31
7.2	Hyödyt ja haasteet kuluttajalle	32
7.3	Hyödyt ja haasteet maahantuoajalle	33
7.4	Hyödyt ja haasteet jälleenmyyjälle	34
7.5	Hyödyt ja haasteet rahoittajalle	35
7.6	Tulosten yhteenveto	36
7.7	BMW EasyLeasen myyntimäärät vuonna 2020	36
8	Pohdinta	38
8.1	Johtopäätökset	38
8.2	Tutkimuksen luotettavuus	39
8.3	Jatkotutkimus ja kehittämis ehdotukset	40
	Lähteet	42
	Liitteet	45
	Liite1. Haastattelurunko, BMW Suomi Oy	
	Liite 2. Haastattelurunko, jälleenmyyjäliike	
	Liite 3. Haastattelurunko, Nordea Rahoitus Oy	
	Liite 4. Haastattelurunko, kuluttaja	
	Liite 5. Osamaksutarjous	
	Liite 6. BMW EasyLease -yksityisleasingtarjous	
	Liite 7. Laskelmat	
	Liite 8. Huoltohinnat	

1 Johdanto

1.1 Työn tavoitteet ja rajaukset

Tämän päivän autoilijalle on tarjolla monta erilaista vaihtoehtoa auton hankintaan. Auton voi ostaa omaksi, hankkia TOS-kaupalla eli takaisinostositoumuksella tai liisata eli vuokrata pidemmäksi ajaksi. Satunnaisesti autoa tarvitseville on tarjolla lisäksi lyhytaikaisia vuokrauspalveluja sekä yhteiskäyttöautoja. Viime vuosina leasingvaihtoehdot ovat yleistyneet myös yksityishenkilöille. Useiden eri vaihtoehtojen lisäksi auton hankinnassa isoimmaksi kysymykseksi on noussut kannattavuus. Eri rahoitusvaihtoehtojen välillä voi olla huomattavia hintaeroja kuluttajan käyttötarpeesta riippuen.

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on selvittää, onko yksityisleasing järkevä vaihtoehto uuden auton hankinnassa. Tutkimuksessa käydään läpi yleisimmät auton hankinnassa käytetyt rahoitusmuodot ja niiden hyödyt sekä haitat. Tarkemmin perehdytään BMW EasyLease -yksityisleasingiin. Työssä on selvitetty perusajatus BMW EasyLeasen taustalla sekä kuvattu kehitysprosessin vaiheet ideasta toteutukseen. Lisäksi tarkastellaan minkälaisia hyötyjä sekä haasteita BMW EasyLease tarjoaa osapuolilleen. Työn tarkoituksena on muodostaa selkeä kuva yhden automerkin tarjoamasta yksityisleasingista, jotta erilaisiin rahoitusvaihtoehtoihin perehtymätön lukija ymmärtää eron auton omistamisen ja pitkäaikaisvuokraamisen välillä.

Opinnäytetyön tutkimuskysymykset ovat seuraavat:

1. Onko BMW EasyLease järkevä vaihtoehto BMW-autoilijalle?
2. Mitä mahdollisuuksia BMW EasyLease tarjoaa osapuolilleen?

Opinnäytetyön tarkastelu on rajattu Suomen automarkkinoihin ja koskemaan pelkästään yksityishenkilöiden autonhankintatapoja yhdeltä toimijalta. Laskelmien eri rahoitustapojen koroissa ei oteta huomioon Euriborin marginaalin ja talouden vaihteluita, esimerkiksi taantuman vaikutusta korkoihin. Nämä on rajattu pois tutkimuksen yksinkertaistamisen takia.

Opinnäytetyötä varten haastateltiin Jouni Jokista, joka työskentelee BMW Suomen Country Managerina. Jälleenmyyjän näkökulmaa varten haastateltiin BMW-jälleenmyyjäliikkeessä työskentelevää myyntipäällikköä, ja rahoittajan näkökulmaa avasi Nordean edustaja puhelinhaastattelussa. Sattumanvaraisesti valikoituneen asiakkaan haastattelu toteutettiin sähköpostikyselyllä. Lisäksi teoriaa varten on luettu useita automarkkinoita käsitteleviä artikkeleita ja selvitetty uusien autojen rekisteröintitilastoja Liikenne- ja viestintäministeriö Traficomilta.

1.2 Työn rakenne

Opinnäytetyö koostuu johdannosta, teoriasta, tutkimuksesta ja pohdinnasta. Johdannossa käydään läpi tutkimuksen tavoitteet, tutkimuskysymykset sekä rajaukset tutkimukselle. Lisäksi kuvataan lyhyesti tutkimuksessa käytetyt menetelmät. Teoriaosiossa käsitellään aluksi automarkkinoiden tilanne Suomessa ja selvitetään tarkemmin BMW:n asemaa markkinoilla. Osiossa selvitetään myös vaihtoautojen myyntimääriä sekä kuluttajien ostokäyttäytymistä autoa hankittaessa.

Seuraavaksi käydään läpi erilaisia rahoitusmuotoja. Näitä ovat käteismaksu, pankkilaina, osamaksu, TOS-kauppa sekä yksityisleasing. Auton hankintamuotona tarkastellaan myös työsuhdeautoilua. Syvempään tarkasteluun otetaan BMW EasyLease -yksityisleasing. Luvussa käsitellään BMW EasyLeasen osapuolia, syitä BMW EasyLeasen kehittämiseen, kehitysprosessia ideoinnista lanseeraukseen sekä sopimuksen sisältöä. Lisäksi tutustutaan BMW EasyLease -tarjouksen tekemiseen, auton luovuttamiseen asiakkaalle sekä sopimuksen päättymiseen ja auton palautumiseen asiakkaalta. Työssä pohditaan miten leasing sopimuksista palautuvat autot vaikuttavat markkinoihin ja miten niitä voitaisiin hyödyntää. Mahdollisuuksia tarjoavat BMW Premium Selection -vaihtoautot sekä jatkoleasing.

Tutkimusosiossa esitellään tutkimuksessa käytetyt menetelmät ja tarkastellaan laskelmia kuvaajien avulla. Eri rahoitusvaihtoehtojen todellisista kulueroista on koostettu yhteenveto, esitellään yksityisleasingin hyödyt ja haasteet kuluttajalle, maahantuonnille, jälleenmyyjälle sekä rahoittajalle.

Työn lopuksi esitetään tutkimuksesta koostettu pohdinta, jossa käydään läpi tutkimuksen johtopäätökset, tutkimuksen luotettavuus, jatkotutkimusmahdollisuudet sekä kehittämisehdotukset.

2 Automarkkinat Suomessa

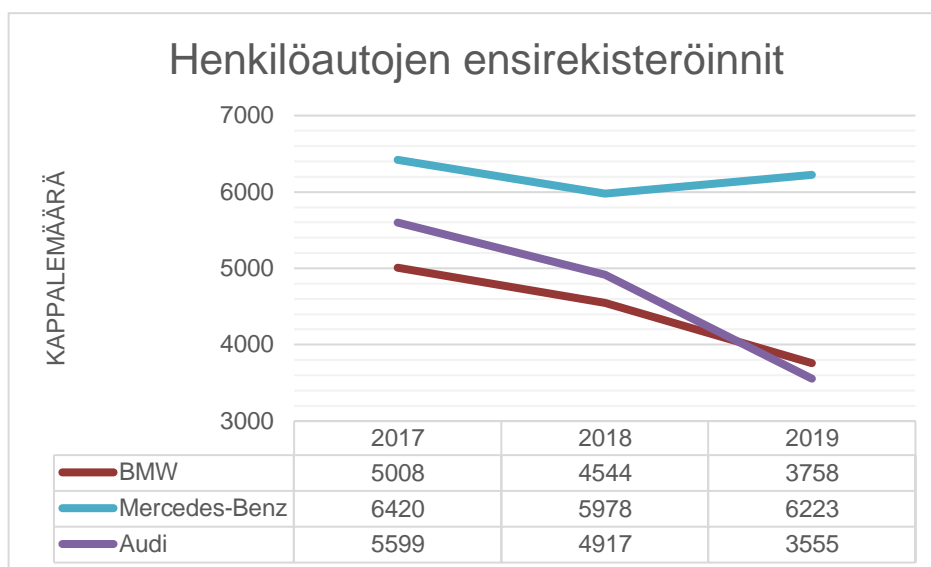
Suomessa myytiin vuonna 2019 uusia autoja 114 199 kappaletta. Tämä on noin 6000 kappaletta vähemmän kuin vuonna 2018. Vuosittaiset erot uusien autojen myyntimäärissä vaihtelevat vain noin 10 000 kappaleella. Suuria eroja ei siis ole suuntaan tai toiseen. Vaihtoautoja myydään huomattavasti enemmän, vuosittain noin 500 000 - 600 000 kappaletta.

Vuonna 2019 uusia bensiiniautoja myytiin 67 751 kappaletta, dieselautoja 20 871 kappaletta, ei-ladattavia bensiinikäyttöisiä hybridejä 14 582 kappaletta, ladattavia bensiinikäyttöisiä hybridejä 5807 kappaletta sekä sähköautoja 1897 kappaletta. [1]

2.1 BMW:n asema Suomen automarkkinoilla

Vuonna 2019 BMW-merkkisiä henkilöautoja rekisteröitiin 3758 kappaletta. Tämä on noin kolme prosenttia kaikista rekisteröidyistä henkilöautoista.

Kuvassa 1 on esitetty BMW:n sekä kahden kilpailevan merkin, Mercedes-Benzin ja Audin, rekisteröintimääriä kolmen viime vuoden ajalta. Näitä kolmea merkkiä pidetään ensisijaisina vaihtoehtoina premium-autojen markkinoilla, ja ne ovat toistensa tärkeimpiä kilpailijoita.



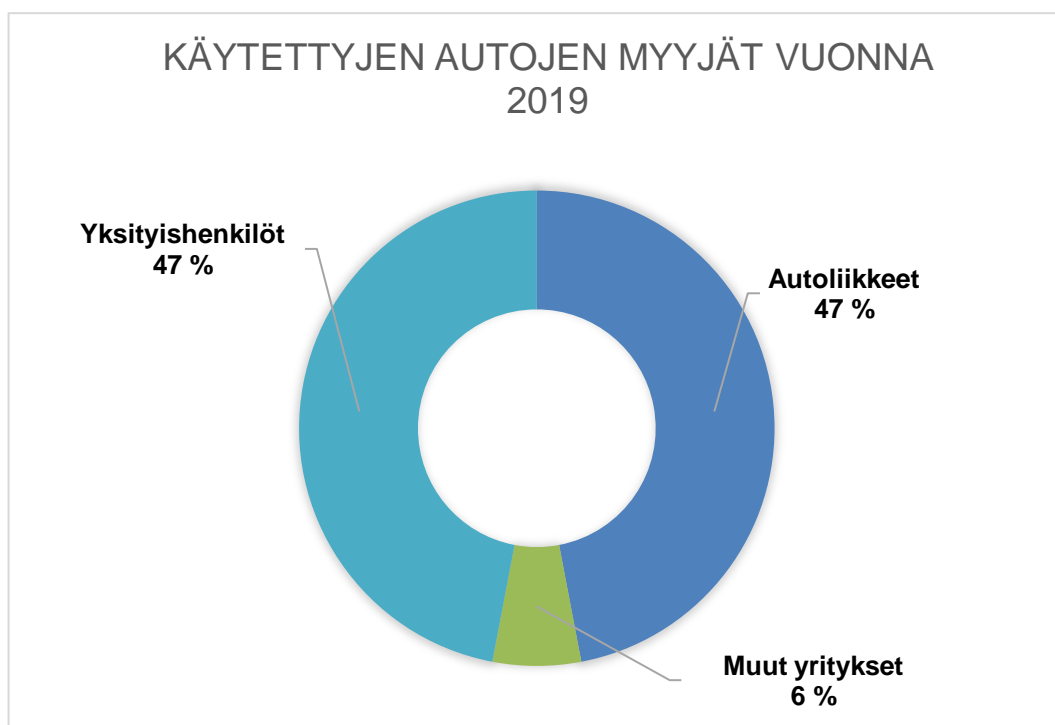
Kuva 1. Henkilöautojen ensirekisteröinnit merkeittäin [2].

Kamuxin teettämässä Suomalaiset autokaupoilla -tutkimuksessa selvitettiin, mikä automerkki tulee mieleen adjektiivista ”arvostettu”. Kärkikolmikossa kilpailivat Mercedes-Benz, BMW sekä Audi. BMW nousi toiselle sijalle 12 prosentin kannatuksella. Myös samassa yhteydessä selvitetystä merkkiuskollisuudessa BMW tuli toiseksi. [3]

2.2 Vaihtoautot

Kuvassa 2 on esitetty käytettyjen autojen myyjät vuonna 2019, jolloin Suomessa myytiin 625 000 käytettyä henkilöautoa. Näistä 47% eli 293 061 kappaletta myytiin auto-liikkeestä. Toiset 47% eli 294 508 kappaletta myi yksityishenkilö. Loput 6 % myytiin muiden yritysten kuin autoliikkeiden välityksellä. Näiden lisäksi maahan tuotiin noin 46 000 henkilöautoa ulkomailta.

Käytettyjen autojen kauppa on lukumääräisesti suurempaa kuin uusien autojen kauppa. Käytettyjä autoja myytiin viisinkertainen määrä uusien autojen myyntiin verrattuna, eikä myyntimäärissä ei ole suurta vaihtelua vuosittain. [4]



Kuva 2. Käytettyjen autojen myyjät vuonna 2019 [4].

Suomessa käytettyjen autojen keski-ikä on 13,3 vuotta. Autoliikkeet myyvät hieman nuorempia autoja kuin yksityishenkilöt. Autoliikkeiden myymien vaihtoautojen keski-ikä on 9,5 vuotta ja yksityishenkilöiden myymien autojen keski-ikä yli 17 vuotta. Nyrkisääntö on, että yksityisten väliset kaupat tehdään alle 3 000 euron autoista ja liikkeistä ostetaan tätä kalliimpia autoja. Yksityishenkilöt saattavat myydä myös arvokkaampia autoja, mutta varsinkin merkkiliikkeet pyrkivät välttämään edullisimpia autoja. [4]

2.3 Kuluttajien ostokäyttäytyminen

Kamuxin teettämän Suomalaiset autokaupoilla -tutkimuksen mukaan huomattavan moni suomalainen on kiinnostunut autoilun vuosittaisista käyttökustannuksista. Tutkimuksen mukaan käyttökustannuksista kiinnostuvat erityisesti ne, jotka ajavat vähemmän eli joilla ajettaviin kilometreihin nähden kustannukset kasvavat suuremmiksi. Käyttökustannuksia laskettaessa unohdetaan usein auton omistamiseen liittyvät kulut, kuten rahoituksen korot ja auton arvon aleneminen. [5]

Uutena autonsa hankkineista moni päätyy vaihtamaan kulkuneuvonsa kolmen vuoden jälkeen. Syynä tähän on vähän ajettujen vaihtoautojen kysyntä. Uutena hankitussa autossa ensimmäiset vuodet ovat kalliimpia, ja arvon aleneminen tasoittuu noin 10 prosentin vuositason kolmen vuoden jälkeen. Tällainen vähän ajettu, hyväkuntoinen auto on haluttu vaihtoauto kuluttajalle, ja sitä kautta myös autoliikkeelle. [6]

Suomalaiset autokaupoilla 2018 -tutkimus on tehty Kamuxin toimeksiannosta Bilendi Oy:llä vuonna 2018. Online-tutkimukseen vastasi 1 023 kotitaloudessa auton hankintaan osallistuvaa henkilöä, jotka ovat iältään 18–70-vuotiaita. [5]

3 Erilaiset rahoitusmuodot

3.1 Käteismaksu

Käteismaksu on yksinkertaisin tapa hankkia auto. Käteismaksu tarkoittaa sitä, että auton koko kauppasumma maksetaan kerralla joko käteisenä tai tilisiirtona. Auto siirtyy välittömästi ostajan omistukseen. Ostaja huolehtii itse kaupantekohetkestä eteenpäin kaikista autoon liittyvistä maksuista, kuten veroista ja vakuutuksista. Autovero määräytyy lain mukaan ja on auton jokaiselle omistajalle samanhintainen, mutta vakuutuksiin voi itse vaikuttaa. Laki velvoittaa liikennevakuutuksen kaikkiin tiellä liikkuviin autoihin. Tämän lisäksi omistaja voi halutessaan ostaa kaskovakuutuksen, jonka laajuuden ja omavastuun voi määritellä eri tasoiseksi.

Omistaja on yksinään vastuussa autonsa kunnosta. Hän voi itse päättää, missä ja milloin huoltaa autoaan. Esimerkiksi vanhempia autoja korjautetaan usein tarvikeosilla edullisempaan hintaan. Omistaja voi myös itse vaihtaa osia autoonsa.

Auton käyttäjän ollessa myös auton omistaja ei hänellä ole minkäänlaisia käyttörajoituksia. Autolla voi ajaa ilman kilometrirajoituksia ja sillä voi lähteä ulkomaille ilman erillisiä lupalomakkeita. Omistusauto ei myöskään sido ostajaa, vaan auton saa myydä milloin haluaa, kenelle haluaa ja mihin hintaan haluaa. Auto on kuitenkin harvoin hyvä sijoitus ja omistusautossa omistaja kantaa jäännösarvoriskin. Auton arvon alenemista on vaikea hahmottaa etukäteen ja usein vuosittaisia kuluja vertailtaessa pääomakulut unohtuvat.

3.2 Pankkilaina

Auton ostaminen pankkilainalla on autoliikkeen kannalta käteiskauppaa. Käytännön asiat hoituvat samoin kuin käteiskaupassa. Asiakas maksaa auton koko kauppahinnan kerralla, ja auto siirtyy asiakkaan omistukseen heti. Asiakas on itse vastuussa auton huolloista ja vakuutuksista sekä ottamastaan lainasta.

Autokauppaan käytetyt rahat on kuitenkin lainattu pankilta. Laina on sovittu ilman erillisiä autoon liittyviä ehtoja tai käyttörajoituksia. Asiakas maksaa lainaa takaisin pankille sovitun lainanmaksuohjelman mukaisesti.

Tässä opinnäytetyössä autolaina on laskettu Nordealta otettuna. Nordea Rahoitus Oy tarjoaa henkilöasiakkaille vakuudetonta autolainaa 50 000 euroon asti. Joustoluoton normaali marginaalihinta ilman etuja on 8,9 prosenttia. Joustoluoton laina-aika on enintään viisi vuotta, mutta ylimääräisiä eriä tai koko loppuvelan voi maksaa milloin tahansa. [7]

3.3 Osamaksu

Osamaksu on tällä hetkellä suosituin tapa hankkia auto Suomessa. Noin 60 % auto-kaupoista solmitaan osamaksusopimuksella [8]. Osamaksua käytetään, kun asiakas haluaa auton, josta ei ole valmis maksamaan täyttä kauppahintaa ostohetkellä. Tässä vaiheessa rahoitusyhtiö, esimerkiksi Nordea Rahoitus Oy tai Santander Oy, ostaa auton myyjältä. Auto siirtyy Santanderin omistukseen ja ostaja merkitään auton haltijaksi. Osamaksusopimus tehdään asiakkaan ja rahoitusyhtiön välillä, mutta käytännössä autoliike yleensä toimii välittäjänä eikä asiakas asioi rahoitusyhtiön kanssa suoraan vaan allekirjoittaa sopimuksen autoliikkeessä. Usein sopimuksessa vaaditaan tietty määrä käsirahaa ja tähän käytetään mahdollisesta vaihtautosta saatu hyvityshinta tai muu summa. Käsirahan määrä vaikuttaa osamaksun kuukausihintaan.

Hintaa voidaan muokata sopimuskauden pituudella, mutta usein 72 kuukautta eli kuusi vuotta on maksimi. Pidemmällä sopimuskaudella saadaan summa jaettua useampaan maksuerään eli kuukausimaksu pienentyy. Pidemmällä maksuajalla ehtii kuitenkin kertyä enemmän maksettavaa koroista ja käsittelymaksuista.

Jos kuukausimaksua halutaan saada vieläkin pienemmäksi, voidaan sopimuksen viimeiseksi maksueräksi jättää tasaerästä poikkeava suurempi summa. Asiakkaan kannattaa kuitenkin jättää summa maltilliseksi, koska viimeiset erät eivät jää maksamatta, vaikka autoa vaihtaisi ennen osamaksusopimuksen päättymistä. Loppuvelka pitää maksaa viimeistään autonvaihtohetkellä. Jos uusi auto on ostettu osamaksulla, pienellä käsirahalla ja suurella viimeisellä maksuerällä, voi auton markkina-arvo olla luovutushetkellä vähemmän kuin jäljellä oleva velka. Tällöin kuluttaja ei saa kuitattua loppuvelkaa autosta saamallaan hinnalla, vaan summa pitää rahoittaa muulla tavalla.

Osamaksu tähtää auton omistamiseen kuukausittaisilla maksuerillä maksettuna. Osamaksusopimuksia on tarjolla useita erilaisia ja kuukausierät ovat muokattavissa ostajan toiveiden mukaan. Osamaksulla hankittava auto on rahoitusyhtiön omistuksessa, kunnes viimeinenkin erä on maksettu. Auton haltija ei voi myydä autoa ilman omistajan eli rahoitusyhtiön suostumusta. Usein rahoitusyhtiö myös velvoittaa ottamaan autolle kaskovakuutuksen ja saattaa rajoittaa auton viemistä ulkomaille.

3.4 Työsuhdeauto

Työsuhdeauto ei ole rahoitusmuoto, vaan tarjoaa vaihtoehtoisen hankintamuodon autolle. Työsuhdeautoilu on otettu mukaan vertailuun, koska etu ei ole työntekijälle kulu- tonta. Laskelmia työsuhdeautoilun kuluista ei kuitenkaan ole tehty, koska kulut ovat yksilöllisiä eikä vertailu ole mahdollista ilman palkkatietoja.

Työsuhdeauton tarjoava autoetu on osa työntekijän palkkausta. Se voi joko sisältyä sovittuun kiinteään palkkasummaan tai se voidaan sopia erillisenä eränä kiinteän palkkasumman päälle. Maksettavan veron määrä lasketaan kokonaisansiotuloista eli rahapalkasta ja työsuhde-eduista muodostuvasta yhteissummasta.

Autoedusta on kahta erilaista versiota: vapaa autoetu ja käyttöetu. Vapaa autoetu on kattavampi, ja työnantaja maksaa kaikki autoiluun liittyvät kustannukset. Työntekijän eli käyttäjän ei siis tarvitse maksaa itse polttoaineista, huolloista eikä vakuutuksista. Käyttöetu on suppeampi etu. Työnantaja maksaa kaikki auton omistamiseen liittyvät kulut, kuten huollot, renkaat ja vakuutukset, mutta työntekijälle jää itselleen maksettavaksi polttoainekulut.

Autoedun arvo koostuu perusarvosta ja käyttökustannuksista. Perusarvo lasketaan auton uushankintahinnasta. Uushankintahinta ei tarkoita auton kauppahintaa liik-
keessä, vaan se määrittää maahantuoja ilmoittaman yleisen suositushinnan pe-
rusteella. Suositushintaan vaikuttaa auton ostopäivä. Ikäryhmässä A perusarvoksi
lasketaan 1,4 % auton uushankintahinnasta. Perusarvo on aina sama, riippumatta
siitä tuleeko auto vapaalla autoedulla vai käyttöedulla.

Hintaero etujen välillä muodostuu käyttökustannuksista. Käyttökustannuksissa huo-
mioidaan kaikki autoiluun liittyvät kustannukset, kuten vakuutukset, huollot, muut kor-
jaukset, renkaat sekä polttoaineet. Käyttökustannukset lasketaan kaavamaisesti, eikä
laskuri huomioi moottorikohtaisia eroja. Esimerkiksi polttoainekuluissa voi olla suuria-
kin eroja bensiini- ja dieselmootoreiden sekä hybridien ja muiden käyttövoimien vä-
lillä, mutta näitä ei huomioida. Käyttökustannukset lasketaan 1500 kilometrin kuukau-
sittaisella yksityisajolla.

Ikäryhmässä A, vuosina 2018-2020 käyttöön otetut autot, käyttökustannusten vaiku-
tus edun arvoon on vapaassa autoedussa 270 euroa kuukaudessa tai 18 senttiä kilo-
metriltä ja käyttöedussa 105 euroa kuukaudessa tai 7 senttiä kilometriltä. Kilometri-
kohtaista laskentaa käytettäessä veloitetaan täyttämään ajopäiväkirjaa. Tämä koe-
taan usein liian työlääksi ja hinnoitteluun käytetään mieluummin kuukausihintaa. Ve-
rollista hintaeroa vapaalle autoedulle ja käyttöedulle muodostuu siis polttoaineku-
luista, mitkä ovat 165 euroa kuukaudessa. [9]

Työsuhdeautolla ajettujen työmatkojen kilometrikorvaukset ovat erilaiset kuin oman
auton kilometrikorvaukset. Omalla autolla ajetuista työmatkoista työnantaja voi
vuonna 2020 maksaa kilometrikorvauksena enintään 0,43 €/km, ennen kuin verottaja
katsoo korvauksen veronalaiseksi tuloksi. Käyttöetutyösuhdeautolla ajetuista työmat-
koista työnantaja korvaa polttoainekulut enintään 0,10 €/km, ja vapaan autoedun au-
tolla ei korvata mitään. [10]

3.5 TOS-kauppa

Yksityisleasingiksi kutsutaan usein myös TOS-kauppaa. Ne eivät kuitenkaan tarkoita
samaa, vaan sopimuksissa on eroja. TOS-kaupalla tarkoitetaan takaisinosto-
sitoumukseen perustuvaa kiinteän kuukausimaksun osamaksukauppaa. Autosta

maksetaan kuukausittaista osamaksusummaa, mutta siihen ei sisälly muita autoilun kuluja. Osamaksukauppa tähtää auton omistamiseen, mutta TOS-kaupassa myyjä-liike sitoutuu lunastamaan auton takaisin asiakkaalta ennakoon sovitulla hinnalla. Takaisinostositoumuksessa on määritelty auton ajokilometrit ja tietty sopimusaika. Auton on oltava takaisinostohetkellä hyvässä kunnossa ja ehtojen mukaan huollettu. Asiakkaalla on myös mahdollisuus lunastaa auto itselleen sopimuskauden päättyessä. Sopimuskauden aikana on maksettu jo auton myyntihinnan ja takaisinostohinnan erotus. [11]

Koska yksityisleasingissa on kyse vuokrasopimuksesta, siihen sovelletaan samoja säädöksiä kuin auton lyhytaikaiseen vuokraukseen. Yksityisleasingia ja TOS-kauppaa kohdellaan eri tavalla verotuksessa. Yksityisleasing lasketaan vuokrauspalveluksi ja hinnassa on mukana palvelusta tuleva 24 prosentin arvonlisävero. TOS-kaupassa ei ole ylimääräistä arvonlisäveroa, koska kyse on tuotteen ostamisesta, eikä palvelusta.

Autotalli.comin teettämän vertailun mukaan TOS-kaupan ja puhtaan yksityisleasingin hintojen välillä ei kuitenkaan ole kuluttajalle näkyvää eroa. Molemmista puhutaankin usein yksityisleasingina, koska käytännössä molemmat tarjoavat asiakkaalle huolellontaa autoilua kiinteään ennakoituun kuukausihintaan. [12]

3.6 Yksityisleasing

Yksityisleasing on Suomessa vielä hyvin vähän käytetty hankintamuoto, vaikka muissa Pohjoismaissa yksityisleasing on noussut suosioon. Tanskassa ja Ruotsissa vajaa kolmannes autoista rahoitetaan yksityisleasingilla [13]. Suomessa oli helmikuussa 2020 yksityisliisattuja autoja yhteensä 4352 kappaletta [14].

Yksityisleasing tarkoittaa auton pitkäaikaista vuokrauspalvelua. Yksityisleasing ei tähtää auton omistamiseen, vaan asiakas maksaa kuukausittaista vuokrahintaa autosta tietyn sopimuskauden ajan. Vuokrahintaan sisältyy yleensä kaikki auton omistamiseen liittyvät kulut sekä määräaikaishuollot. Kuluttajan maksettavaksi jää yleensä kiinteän vuokrahinnan lisäksi samat kustannukset kuin omistusautoilussakin: vakuutusmaksut, ajoneuvovero, polttoainekulut ja muut erilliset maksut, kuten parkkimaksut ja sakot.

Yksityisleasingsopimus ei vaadi käsirahaa, vaan uuden auton saa käyttöönsä pienellä pääomalla. Asiakkaan kanssa ei sovita TOS-kaupassa käytettävää takaisinostohintaa, jolla auto lunastettaisiin asiakkaalta takaisin, vaan sopimuskauden päätyttyä auto palautuu myyjälle ilman maksuja.

Kuluttajien mielikuvat yksityisleasingista ovat edelleen ennakkoluuloisia. ”Suomessa auto halutaan omistaa. Tähän vaikuttavat hintamielikuva, osittain puutteellinen käsitys autoilun kokonaiskustannuksista ja kulttuurilliset tekijät, jossa ajatellaan, että laina-auto on noloa. Kyselytutkimus osoittaa, että suomalaiset alkavat olla valmiita yksityisleasingin yleistymiseen. Auton liisaaminen ei ole enää häpeä”, Danske Financien johtaja Altti Kuuri sanoo tiedotteessa. [13]

Kauppalehden perusteella Autotalli.comin kyselyyn vastanneista lähes 25 prosenttia pitää yksityisleasingin soveliaana kuukausieränä 200-299:ää euroa. Noin 20 prosenttia olisi valmis maksamaan 300-399 euroa kuukaudessa. Enemmistö, lähes puolet vastaajista, olisi valmis maksamaan yli 400 euroa kuukaudessa, mutta yli 600 euron kuukausimaksu sopisi enää neljälle prosentille vastaajista. BMW:n myydyimmän mallin eli 3-sarjalaisen BMW EasyLease -yksityisleasingin kuukausihinnat lähtevät 699 eurosta. Tästä huolimatta BMW on leasingtiedusteluissa kymmenen eniten kysytyn merkin joukossa.

Optimaalisin pituus leasingsopimukselle oli lähes 50 prosentin mielestä kolme vuotta. Tämä on myös BMW EasyLease -sopimuksen lähtökohtainen pituus. Eniten kiinnostusta yksityisleasingiin osoittivat uusimaalaiset Autotalli.comin asiakkaat. Jopa 43 prosenttia sivuston leasing-tiedusteluista tulee Uudeltamaalta. [15]

4 BMW EasyLease

BMW EasyLease on BMW:n brändäty yksityisleasing. Palvelun tuottaa BMW Rahoitus ja yhteistyökumppanina sekä rahoittajana toimii Nordea Rahoitus Oy. BMW EasyLease -sopimuksia myyvät BMW-jälleenmyyjäliikkeet ympäri Suomen.

4.1 Osapuolet

Osapuolia BMW EasyLease -yksityisleasingissa on neljä: kuluttaja, maahantuonti, jälleenmyyjä ja rahoittaja. Opinnäytetyön tavoitteena on muodostaa selkeä kuva BMW EasyLease -yksityisleasingista ja tämä vaatii tarkastelua jokaisen osapuolen näkökulmasta.

Kuluttaja eli asiakas on palvelutuotteen tärkein osapuoli. Koko BMW EasyLease on rakennettu tarjoamaan kuluttajalle mahdollisimman huoleton vaihtoehto autoiluun.

Suomessa BMW:n maahantuonnista vastaa Oy BMW Suomi Ab. Toimipiste sijaitsee Vantaalla ja vuonna 2018 BMW Suomi työllisti 15 henkilöä. BMW Suomi maahantuo BMW:n lisäksi MINI:ä. [16]

Suomessa BMW:llä on viisi jälleenmyyjää: Veljekset Laakkonen Oy, Autokeskus Oy, Rinta-Joupin Autoliike Oy, Wetteri Oy ja Käyttöauto Oy. [17]

BMW EasyLease -yksityisleasingin rahoittajana toimii Nordea Rahoitus Suomi Oy. Nordea on yksi Pohjoismaiden ja Euroopan suurimmista pankeista. [18]

4.2 BMW EasyLeasen tausta

Yksityisleasing on jo useamman vuoden ajan kasvattanut osuuttaan muissa Pohjoismaissa. Kuluttajat ovat nykyään erittäin valveutuneita, ja he ovat panneet merkille tämän uuden auton hankintamuodon. Kuluttajien keskuudessa on herännyt mielenkiinto yksityisleasingia kohtaan ja jälleenmyyjät ovat välittäneet toiveet maahantuontiin. Yksityisleasing tulee haukkaamaan oman osansa Suomen automarkkinoista ja BMW Suomen Jouni Jokisen mukaan vaihtoehtoina oli joko tuottaa itse brändätty yksityisleasing vastaamaan BMW:n asiakkaiden tarpeita, tai antaa muiden leasingyri-tysten valloittaa markkinat. Brändätty yksityisleasing sitouttaa asiakkaan pysymään BMW-verkoston piirissä ja mahdollistaa koko asiakkuuden elinkaaren hallinnan. [19]

BMW EasyLease mahdollistaa lisäksi ennakoidun ja suunnitelmallisen tilausputken. Tällä hetkellä tilauskiintiöt pakottavat maahantuonnin ja jälleenmyyjät tilaamaan tietyn määrän tietynlaisia autoja. Ongelmaksi muodostuu varastossa lojuvat kiintiöinä tilatut

autot, joille ei ole riittävää kysyntää. Maahantuonnin tavoittelemassa tulevaisuuden skenaariossa suurin osa uusista BMW:stä rahoitetaan BMW EasyLeasella. Tällöin vuosikellon suunnittelu yksinkertaistuu ja kampanjat voidaan suunnitella pidemmällä tähtäimellä. Kun etukäteen tiedetään esimerkiksi koko vuoden tulevat kampanjat, osataan tilata juuri oikeanlaisia autoja varastoon. Näin varastossa on aina kysyntää vastaavia autoja nopeaan toimitukseen. [19]

Kun autojen tilaukset ja myynti saadaan suunnitelmallisesti kiertämään vuosikellon mukaan, osataan jatkossa myös varautua palautuviin autoihin. Alkuvuodesta 2020 BMW EasyLease -kampanjassa myytiin varastot tyhjäksi BMW 530e-mallista. Tämä tarkoittaa sitä, että kolmen vuoden päästä nämä autot palautuvat sopimusten päättyessä. Vaihtoautomarkkinoille ilmestyy silloin useita samanlaisia autoja, mutta koska asia on tiedossa, voidaan kolmen vuoden aikana valmistautua tilanteeseen ja esimerkiksi porrastaa autojen palautumisia asiakkaiden todellisten ajokilometrien mukaisesti. Enemmän ajaville voidaan tarjota seuraavaa sopimusta jo 2,5 vuoden päästä, kun taas vähemmän ajaville voidaan tarjota pidennettyä sopimusta. [19]

Yksityisleasingilla pyritään myös kukistamaan autojen tuontia ulkomailta. Hankkiesaan autonsa ulkomailta ja varsinkin tuodessaan sen itse, ottaa auton ostaja suuren riskin. Autolla ei tällöin ole käytännössä minkäänlaista takuuta. Yksityisleasing tarjoaa kuluttajalle riskittömän mahdollisuuden uuteen autoon pienellä pääomalla. Lisäksi sopimuksista palautuvat autot tuovat vaihtoautomarkkinoille hyväkuntoisia, vähänajettuja yksilöitä. [19]

4.3 Kehitysprojektin vaiheet

BMW EasyLeasen suunnittelu on ollut pitkä projekti, ja kehitystä tehdään jatkuvasti. Jäännösarvoriski oli suunnitteluprosessin ensimmäinen vaihe sekä suurin haaste. Jäännösarvolla tarkoitetaan auton hintaa sopimuskauden päättyessä. Käytännössä tämä on summa, jolla autoliike ostaa palautuvan auton Nordealta omaan vaihtoauto-varastoonsa. Sopimuskauden aikaiset kuukausierät määräytyvät arvioidun jäännösarvon mukaan. Jäännösarvoriski muodostuu, koska toteutuvaa jäännösarvoa ei voida tietää kaupantekohetkellä.

Esimerkki:

- Auton hankintahinta on 60 000 euroa ja sopimuskausi on kolme vuotta.
- Kauppahetkellä auton arvon arvioidaan kolmen vuoden kuluttua olevan 50 000 euroa.
- Sopimuskauden päätyttyä auton arvo todellisuudessa onkin 45 000 euroa.
- Arvioidun 50 000 euron ja toteutuneen 45 000 euron erotus on toteutunut riski.

Esimerkissä asiakkaan maksamat kuukausimaksut siis kattavat arvioidun 10 000 euron arvonalenemisen. Autossa arvo on laskenut 5000 euroa arvioitua enemmän ja tämä 5000 euroa jää riskin kantajan tappioksi. Jos auton arvo olisin laskenut arvioitua vähemmän, olisi riskin kantaja jäänyt voitolle.

Jäännösarvo on yksityisleasingin hinnoittelun tärkein osa. Mitä vähemmän auton arvo laskee sopimuskauden aikana, sitä pienemmät kulut muodostuvat asiakkaan katettavaksi. Esimerkiksi jo 4000 euroa alhaisempi jäännösarvo kasvattaa kolmen vuoden aikaisia maksuja yli 100 euroa kuukaudessa. Vähäinen auton arvon aleneminen on siis lopulta myös asiakkaan etu yksityisleasingsopimuksissa. [20]

Riskin kantamisesta neuvoteltiin BMW Suomen ja Nordea Rahoituksen välillä. Varinkin hybridit ovat suuressa suosiossa yksityisleasingissa ja akkuteknologian ennustetaan kehittyvän kolmessa vuodessa suuria harppauksia. Jäännösarvoja on mahdollista ennustaa varmasti, mutta BMW EasyLease on siitä erityinen yksityisleasing, että riski on jaettu kahdelle eri osapuolelle. [20]

Kun riskinjakomallista päästiin sopimukseen, oli BMW EasyLeasella mahdollisuudet toteutua. Suunnitteluprosessissa voitiin siirtyä seuraavaan vaiheeseen ja alkaa tunnustella jälleenmyyjien kiinnostusta uutta yksityisleasingia kohtaan. BMW EasyLeasen etuna jälleenmyyjille on vapaus jäännösarvoriskistä. Koska BMW Suomi ja Nordea takaavat riskin, ei BMW EasyLeasesta koidu uhkaa jälleenmyyjälle. Hyvinä puolina tarjottiin mahdollisuutta suurempiin myyntivolyymeihin ja varmoihin huoltoihin sopimuskauden ajaksi sekä hyvää vaihtoehtoa asiakkaiden sitouttamiseen. Kun jälleenmyyjiltä saatiin hyväksyntä tuotteelle, voitiin siirtyä suunnittelemaan sopimuksen sisältöä. [20]

Yksityisleasingin suurimmat myyntivaltit asiakkaalle ovat huolettomuus ja kiinteät kulut. Jotta autoilun kulut todella olisivat ennakoitavissa, on kuukausimaksuun yhdistettävä kaikki mahdolliset kulut. BMW EasyLease -sopimuksella myydyt autot ovat Nordean omistuksessa, joten autojen halutaan palautuvan hyväkuntoisina ja huollettuina. Näistä syistä johtuen huolenpitosopimus on luonteva lisäys yksityisleasingsopimukseen. Maahantuonnin suurimpia tavoitteita on autojen pysyminen brändin piirissä koko elinkaarensa ajan ja huolenpitosopimuksen ansiosta autot myös huolletaan jälleenmyyjien merkkihuolloissa. [20]

BMW tarjoaa kahta eri laajuista huolenpitosopimusta: Huolenpitosopimus ja Huolenpitosopimus+.

BMW Huolenpitosopimus kattaa seuraavat:

Huoltopalvelut:

- moottoriöljyn vaihto
- auton tekninen perustarkastus
- ilmansuodattimen huolto/vaihto
- polttonestesuodattimen huolto/vaihto
- raitisilmasuodattimen huolto/vaihto
- sytytystulppien huolto/vaihto
- jarrunesteen huolto/vaihto

BMW Huolenpitosopimus+ kattaa seuraavat:

Huoltopalvelut:

- moottoriöljyn vaihto
- auton tekninen perustarkastus
- ilmansuodattimen huolto/vaihto
- polttonestesuodattimen huolto/vaihto
- raitisilmasuodattimen huolto/vaihto
- sytytystulppien huolto/vaihto
- jarrunesteen huolto/vaihto

Kulutusosat:

- etu- ja takajarrupalojen vaihto
- etu- ja takajarrulevyjen vaihto
- kytkimen vaihto
- tuulilasinpyyhkimien vaihto

[21]

BMW EasyLease -sopimuksen kuukausihinta muodostuu valitun auton myyntihinnan sekä jäännösarvon, sopimuskauden pituuden ja sopimuskauden aikaisten ajokilometrien perusteella. Kuukausihintaan vaikuttavat lisäksi auton lisävarusteet. BMW EasyLease -yksityisleasingissa lähtökohtainen sopimuskausi on kolme vuotta. Tä-

män kolmen vuoden aikaisen leasingvuokran on katettava arvioitu auton arvonaleneminen. Myös sopimukseen sisältyvän huolenpitosopimuksen kulut jaetaan kolmen vuoden ajalle.

BMW:n mallistosta löytyy kymmeniä automalleja erilaisilla varusteilla. Jotta hinnoittelu ja myyntitapahtuma olisi sujuvaa, leasinglaskurin on oltava käytännöllinen ja toimiva. Jokaisen mallin kohdalla jäännösarvoriski on erilainen, huolenpitosopimus on eri hintainen ja näin ollen leasingin kuukausihinta muodostuu erilaisista palikoista. Hintaan vaikuttavat lisäksi asiakkaan toivoma sopimuskausi, ajettavat kilometrimäärät sekä mahdolliset lisävarusteet ja -palvelut. Leasinglaskuri rakennettiin Nordean järjestelmällä ja seuraavaksi se oli integroitava jälleenmyyjien järjestelmiin. Suomessa BMW:llä on viisi jälleenmyyjää ja näillä kaikilla on hieman erilaiset järjestelmät käytössään. [20]

BMW EasyLease -yksityisleasingsopimuksessa oli otettava huomioon sopimuksen juridiset puolet. Yksityisleasingsopimuksen on oltava mahdollisimman selkeä ja yksiselitteinen, jotta kuluttaja ymmärtää varmasti jokaisen kohdan sopimuksesta eikä mikään jää epäselväksi. BMW Suomi sekä Nordea Rahoitus halusivat saada sopimuksesta lisäksi mahdollisimman läpinäkyvän. Yksityisleasingsopimus tehdään lähtökohteisesti kolmeksi vuodeksi, mutta elämäntilanteet muuttuvat. Tämän takia sopimuksen pitää olla joustava ja mahdollistaa muutokset esimerkiksi ajokilometrimäärän muuttuessa. Asiakkaalla pitää myös olla mahdollisuus irtisanoa sopimus kesken sopimuskauden, jos esimerkiksi autolle ei ole enää tarvetta. [20]

4.4 BMW EasyLease -yksityisleasingsopimuksen sisältö

BMW EasyLease -yksityisleasingsopimukseen sisältyy:

- sovittu ajokilometrimäärä
- BMW talvirengaspaketti alumiinivantein
- BMW Liikkuvuuspalvelu
- CBS-järjestelmän mukaiset määräaikaishuollot
- normaalista kulumisesta aiheutuneet korjaukset
- normaalista kulumisesta aiheutuneet renkaiden uusimiset
- sijaisauto määräaikaishuollon ajaksi
- öljyn vaihdot ja -lisäykset sekä jäähdytysnesteiden lisäykset
- pyyhkimien sulat ja polttimot määräaikaishuoltojen yhteydessä
- ensirekisteröinti ja katsastusmaksu
- uuden auton toimituskulut
- arvonalisävero

BMW EasyLease -yksityisleasingsopimukseen ei sisälly:

- rengassäilytys
- renkaiden kausivaihdot
- polttoaineet, pesut, pesunesteet ja vahaukset
- vakuutukset, hinaukset ja kuljetukset
- ulkopuolisesta syystä tai käyttövirheestä rikkoutuneiden osien korjaukset ja uusimiset
- lasien, umpioiden ja peilien uusimiset
- lisälaitteiden korjaukset
- muutoksista johtuvat rekisteröinti- ja katsastuskulut
- verot ja maksut (ajoneuvovero, pysäköintivirhemaksut, sakot)
- vauriot, joita vakuutukset eivät kata
- muut mahdolliset maksut, joiden kattamiseen vuokralle antaja ei ole EasyLease-sopimuksessa sitoutunut

Vakuutus ei sisälly sopimukseen, mutta kuukauden veloitukseton BMW Maksuton Startti -vakuutus sisältää lakisääteisen liikennevakuutuksen ja Täyskaskon, jota on täydennetty kahdella lisäturvalla, korkeammalla lunastuskorvauksella ja lasiturvalla. Sopimukseen on lisähinnalla mahdollista lisätä rengassäilytys ja kausivaihto. [22]

4.5 Markkinointi

Markkinointi jaetaan verkoston sisäiseen markkinointiin sekä asiakasmarkkinointiin. BMW EasyLeasen sisäinen lanseeraus aloitettiin hyvissä ajoin, heti kun jäännösarvoriski oli sovittu ja BMW AG:ltä Münchenistä oli saatu hyväksyntä projektille. Jälleenmyyjien mielenkiintoa heräteltiin pienillä teasereilla, joiden tarkoituksena oli virittää myyjät vastaanottamaan uutuus. [23]

Kun EasyLeasen sisältö hahmottui tarkemmin, järjestettiin jälleenmyyjille kilpailu. Kilpailun ideana oli keksiä nimi uudelle yksityisleasingille. Ehdotuksia sateli eri puolilta Suomea ja lopulta parhaaksi valikoitui BMW EasyLease. Kaikille BMW:n alla toimiville tuotteille ja palveluille on saatava hyväksyntä BMW AG:lta. Myös nimen oli sovittava BMW:n brändiin. Kuvassa 3 näkyy uuden BMW 3-sarjalaisen yksityisleasingmainos. [23]



Kuva 3. BMW EasyLease -mainos [23].

BMW EasyLease lanseerattiin yleisölle maaliskuussa 2019. Samoihin aikoihin järjestettiin jälleenmyyjille koulutuksia. Ennen asiakaslanseerausta oli suunniteltava BMW EasyLeasen ilme ja logo. Lanseerausta varten suunniteltiin myös useita mainoksia ja kampanjoita. Erilaisia kampanjoita suunniteltaessa on huomioitava alennettujen hintojen vaikutukset jäännösarvoihin. Suuret alennukset uusista autoista vaikuttavat suoraan vaihtoautojen hinnoitteluun ja sitä kautta alentavat jäännösarvoa. Lanseerauksessa markkinointiin panostettiin isosti ja BMW EasyLease näkyi tienvarsilla, sanoma- ja aikakauslehdissä, sosiaalisessa mediassa sekä televisiossa ja radiossa.

Markkinointia voidaan tehdä merkkikohtaisesti, mallikohtaisesti tai palvelukohtaisesti. Mainoksissa voidaan esimerkiksi painottaa joko BMW EasyLeaseen tai pääpaino voi kohdistua yhteen malliin, jonka hintatiedoissa mainitaan BMW EasyLeasen kuukausihinnat. Kuvassa 4 näkyy edellisen korimallin BMW 3-sarjalaisen kampanjainos. Yksityisleasing mahdollistaa houkuttelevat kampanjat myös tuotannosta poistuville malleille, joita löytyy enää rajattu määrä varastosta. [23]



Kuva 4. BMW EasyLease F30 -kampanjamainos [23].

BMW:llä on ennestään jo verkkosivut, mutta BMW EasyLeasea varten rakennettiin uudet omat verkkosivut. Verkkosivut ovat nykyään tärkeä osa markkinointia ja usein asiakkaan ensimmäinen kosketus palveluun. Noin 80 prosenttia suomalaisista hakee tietoa yrityksen tuotteista, palveluista ja hinnoista suoraan yritysten verkkosivuilta [24].

Koska yksi BMW EasyLeasen myyntivalteista on merkkikohtainen brändäys, suunniteltiin Nordean tuottamiin BMW EasyLeaseen liittyviin materiaaleihin uusi ilme. Esimerkiksi Nordealta lähtevät laskut on brändätty BMW-logoilla. BMW Suomen ja Nordean tekemän markkinoinnin lisäksi myös jälleenmyyjät markkinoivat omissa materiaaleissaan BMW:tä. [25]

Syksyllä 2019 järjestettiin uuden BMW 1-sarjan kauppakeskuskierros. Tapahtuma kiersi ympäri Suomen kauppakeskuksia ja pääpaino oli uudessa 1-sarjalaisessa, mutta myös BMW EasyLease uutena konseptina oli näkyvästi mukana kiertueella. [23]

4.6 BMW EasyLease -sopimuksen tekeminen

Myyntitilanteessa on tärkeää muistaa heti alussa tehdä asiakkaan kanssa tarvekar-toitus. Asiakas on huomattavasti helpompi vakuuttaa ostamaan tuote, jos se on asi-akkaan tarpeiden mukainen. Asiakas ei välttämättä tunnista itse tarpeitaan, eikä ym-märrä erilaisten käyttövoimien ja rahoitusvaihtoehtojen eroja. Plug-in-hybridit ovat suuressa suosiossa tällä hetkellä, mutta jatkuvasti pitkää matkaa ajettaessa kulutuk-sen hyödyt häviävät. [26]

Kun automalli on valittu, voidaan siirtyä konfiguroimaan asiakkaan toivomaa autoa tai valita varastosta valmis yksilö nopeaan toimitukseen. Auton konfigurointi tapahtuu BMW:n omassa järjestelmässä, mistä valmis auto siirtyy jälleenmyyjän järjestelmään. Jälleenmyyjillä on tämän jälkeen erilaisia järjestelmiä tarjouksen tekoa varten. [26]

Jos asiakkaalla on vaihtoauto, hinnoitellaan se erikseen. Vaihtoautosta tehdään os-tosopimus ja asiakas voi itse valita käyttääkö hän saamansa rahat käsirahana vai sijoittaako muuhun tarpeeseen. Yksityisleasingisopimuksessa sekä osamaksusopi-muksessa haetaan luottopäätös asiakkaalle. Kun hyväksytty luottopäätös on saatu ja kauppakirjat allekirjoitettu, voidaan auto tilata. [26]

4.7 Auton luovutus

Auton toimitusaika riippuu mallista, mutta tehdastilauksen keskimääräinen toimitus-aika on noin neljä kuukautta. Asiakas pidetään jatkuvasti ajan tasalla toimituksen vai-heista. Uudet autot saapuvat aluksi Hangon satamaan. Tässä vaiheessa voidaan jo sopia asiakkaan kanssa luovutuspäivä. Luovutuksessa asiakas allekirjoittaa vielä päi-vitetyn kauppasopimuksen. Hän saa lisäksi mukaansa vakuutusvahvistuksen todis-teena vakuutuksen voimassaolosta, koska yleensä autoliike tekee vakuutuksen asi-akkaan puolesta asiakkaan vakuutusyhtiön kanssa. Toiset renkaat ovat lähtökohtai-sesti auton kyydissä. Asiakkaan toiveesta renkaat voidaan myös toimittaa suoraan rengassäilytykseen odottamaan kausivaihtoa. Luovutuksen aikana auto käydään huolellisesti läpi ja varmistetaan asiakkaan osaavan käyttää uutta autoansa. Muuta-man päivän päästä myyjä vielä soittaa asiakkaalle ja tiedustelee, onko kaikki sujunut hyvin uuden auton kanssa vai onko herännyt kysymyksiä. [26]

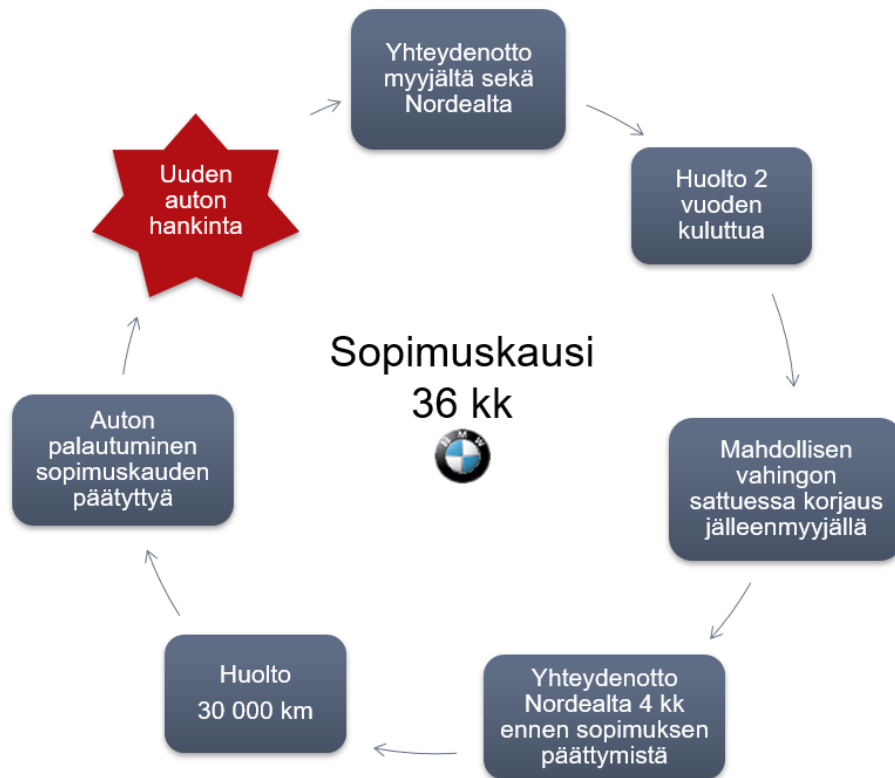
4.8 Sopimuskauden elinkaari

Kuvassa 5 on esitetty BMW EasyLeasen elinkaari kolmen vuoden sopimuksella. Elinkaari alkaa auton hankinnasta ja luovutuksesta asiakkaalle. Ensimmäiset yhteydenotot ovat asiakastytyväisyyssoitto jälleenmyyjältä sekä tervetulokirje Nordea Rahoitukselta. Sopimuskauden aikana asiakas huollattaa autonsa jälleenmyyjien merkkikorjaamoissa ensin kahden vuoden jälkeen ja seuraavaksi 30 000 kilometrin kohdalla. Jos sopimuskauden aikana sattuu kolhuja tai vahinkoja, suoritetaan korjaukset myös jälleenmyyjillä.

Neljä kuukautta ennen sopimuksen päättymistä BMW Rahoitukselta soitetaan asiakkaalle ja muistutetaan sopimuksen päättymisestä. Asiakkaalta tiedustellaan, haluaako hän uuden auton BMW EasyLease -sopimuksella, haluaako hän jatkaa sopimusta vai haluaako hän pelkästään palauttaa nykyisen autonsa. [23]

Ideaalisissa tilanteissa asiakas haluaa uuden auton BMW EasyLease -sopimuksella. Tällöin BMW Rahoituksesta ohjataan yhteydenottopyyntö alkuperäisen BMW EasyLease -sopimuksen myyneelle myyjälle. Myyjä on yhteydessä asiakkaaseen ja sopii uuden auton tilauksesta. Kun asiakas saapuu palauttamaan autonsa sopimuksen päätyttyä, on myyjällä jo uusi auto valmiina odottamassa. Näin asiakas pääsee suoraan jatkamaan matkaa uudella autollansa. [23]

Mikäli alkuperäinen auton myynyt jälleenmyyjä ei jostain syystä halua ostaa palautuvaa autoa varastoonsa, tarjotaan sitä seuraavaksi muille jälleenmyyjille. Jos yksikään jälleenmyyjistä ei tarjoudu ostamaan autoa, siirtyy se tarjolle myös verkoston ulkopuolisille autoliikkeille. Tällöin auto voi lopulta päätyä myyntiin esimerkiksi Kamuxille. [23]



Kuva 5. BMW EasyLease -sopimuksen elinkaari [23].

5 Palautuvien autojen mahdollisuudet

36 kuukauden pituisten sopimusten ansiosta autojen vaihtosykli saadaan pyörimään nopeammin. Tämä lisää hyväkuntoisten käytettyjen autojen määrää markkinoilla. Ihanteellisessa tilanteessa nämä vaihtootot päätyvät jälleenmyyjille edelleen myytäviksi, eivätkä vuoda verkoston ulkopuolisille autoliikkeille.

Markkinoilla tarjonnan ja kysynnän on kohdattava. Useat samanpituiset sopimukset ja kampanjat voivat kuitenkin aiheuttaa ylitarjontaa. Esimerkiksi alkuvuodesta 2020 BMW EasyLease tarjosi BMW 530e:n todella houkuttelevaan hintaan. Kolmen vuoden päästä, alkuvuodesta 2023, nämä kaikki autot palautuvat sopimusten päättyessä. Käytettyjen autojen markkinoille ilmestyy kerralla useita lähes samanlaisia yksilöitä. Liiallinen tarjonta saattaa aiheuttaa lopulta kovan kilpailun ja hintojen polkemisen. Huonossa tilanteessa autoille ei löydy riittävää kysyntää, ja ne jäävät keräämään varastopäiviä.

Ylitarjonnan välttämiseksi BMW Suomi tekee aktiivista salkun seurantaa. Esimerkiksi asiakkaille, joiden autoihin on kertynyt enemmän kilometrejä, voidaan tarjota mahdollisuutta palauttaa autonsa aikaisemmin ja vähän ajettujen autojen sopimuksille voidaan tarjota jatkoaikaa. Näin kaikki autot eivät palaudu samaan aikaan vaan palautukset ja autojen päätyminen vaihtoautomarkkinoille saadaan hajautettua laajemmalle aikavälille. [23]

5.1 BMW Premium Selection -vaihtoauto

Sopimuksesta palautuvat autot ovat juuri täydellisen ikäisiä vaihtoautoja. Autot ovat lisäksi maltillisilla kilometreillä ja täydellisellä huoltohistorialla. Huolenpitosopimusta voidaan jatkaa vaihtoautolle. Jos autojen palautuminen saadaan hajautettua useamman kuukauden ajalle, vältetään suurimmalta sumalta.

Vaihtoautojen pysyminen BMW-verkoston sisällä vähentää hintakilpailua ja jäännösarvojen hallitsematonta alenemista. Jos vaihtoautot vuotavat verkoston ulkopuolisille autoliikkeille, jäännösarvot tulevat todennäköisemmin laskemaan. Tämä vaikuttaa lopulta tulevien leasingsopimusten kuukausihintoihin, koska jäännösarvon tippuessa sopimuskaudelle kertyy suurempi summa katettavaksi. [20]

5.2 Jatkoleasing

Kun auto myydään vaihtoautona, sen pysyminen brändin sisällä vaikeutuu. Uuden auton ostaja todennäköisesti huollattaa autonsa merkkiliikkeessä ja on uskollisempi myyjällensä uutta autoa hankkiessaan. Vaihtoauton ostajat hakevat autonsa parhaan tarjouksen perässä ja huollattavat myös siellä mistä kokevat saavansa parhaan hinnan. Maahantuonti toivoisi, että kaikki BMW-merkkiset autot pysyisivät oman verkoston sisällä.

Sähköautojen lisääntyessä öljynvaihdot ja huollot vähenevät. Jälleenmyyjät ja merkkih huollot tarvitsevat jatkuvasti enemmän käytettyjä autoja huoltoon korvaamaan menetettyjä töitä. Jatkoleasingsopimukseen kuuluvana huolenpitosopimus takaisi varmat huollot jälleenmyyjille.

Käytettyjen autojen yksityisleasingsopimuksissa hinnoittelu vaatii vielä tarkastelua. Käytetyn auton hinta ei alene samassa suhteessa kuin uudessa autossa, mutta auton ikä ja ajetut kilometrit ennakoivat suurempia huoltokustannuksia.

Tällä hetkellä käytettyjen autojen leasingpalveluja tarjoaa esimerkiksi Beely Oy. Beely toimii yhteistyössä merkkiliikkeiden kanssa ja välittää liikkeiden varastoissa olevia vaihtoautoja kiinteällä kuukausimaksulla. Merkkiliike voi ilmoittaa vähintään yksivuotiaan, alle 100 000 kilometriä ajetun varastoautonsa tarjolle Beelyn nettisivuille. Kyseessä on TOS-kauppa, eli asiakas saa auton käyttöönsä kiinteällä kuukausimaksulla ja autoliike sitoutuu ostamaan auton takaisin etukäteen sovitulla hinnalla. Beelyn rahoittajana toimii LähiTapiola Rahoitus Oy. [27]

6 Tutkimus yksityisleasingin hyödyistä ja haitoista

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää, onko yksityisleasing järkevä vaihtoehto uuden auton hankinnassa. Työn tarkoituksena oli muodostaa selkeä kuva yhden automerkin tarjoamasta yksityisleasingista, jotta erilaisiin rahoitusvaihtoehtoihin perehtymätön lukija ymmärtäisi eron auton omistamisen ja pitkäaikaisvuokraamisen välillä.

Opinnäytetyön tutkimuskysymykset olivat seuraavat:

1. Onko BMW EasyLease järkevä vaihtoehto BMW-autoilijalle?
2. Mitä mahdollisuuksia BMW EasyLease tarjoaa osapuolilleen?

Tässä luvussa käydään läpi tutkimuksessa käytettyjä menetelmiä sekä laskelmia eri rahoitusvaihtoehtojen todellisista kuluista kolmen vuoden aikana.

6.1 Tutkimusmenetelmät

Opinnäytetyön yhtenä tavoitteena oli muodostaa selkeä kuva BMW EasyLease -yksityisleasingista. Tältä osin tutkimus on toteutettu käyttäen kvalitatiivista eli laadullista tutkimusotetta. Laadullista tutkimusta käytetään, kun pyritään selvittämään tutkimuk-

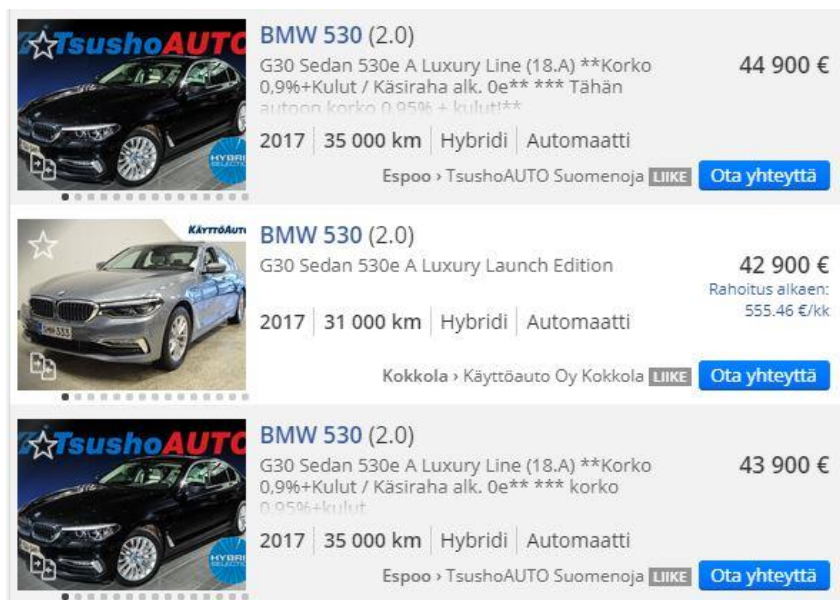
sen kohteen taustaa, ominaisuuksia ja merkitystä [28]. Tutkimusmenetelmänä käytetään usein asiantuntijoiden haastatteluja. Selkeän kuvan muodostamista varten on haastateltu asiantuntijoita, jotka työskentelevät päivittäin BMW EasyLeasen parissa ja tuntevat tuotteen parhaiten. Ensimmäiseksi haastateltiin Jouni Jokista, joka työskentelee BMW Suomen Country Managerina. Jokinen on kehittänyt BMW EasyLeasen ja tuntee tämän tuotteen paremmin kuin kukaan muu. Haastattelu toteutettiin teemahaastatteluna eli puolistrukturoituna haastatteluna. Teemahaastattelussa käydään avointa keskustelua, mutta edetään tietyn haastattelurungon mukaan, jotta keskustelu pysyy valitun teeman ympärillä [29]. Henkilökohtaisen haastattelun etuna kyselylomakkeeseen verrattuna on avoin keskustelu ja mahdollisuus esittää tarkentavia kysymyksiä. BMW EasyLeasen kehitys on ollut moniulotteinen prosessi ja ensimmäisen tapaamisen jälkeen haastattelua on jatkettu vielä kahtena kertana. Kaikki haastattelukerrat toteutettiin teemahaastatteluna, ja haastattelurunko löytyy liitteestä 1.

Kun teoriaosa oli muodostunut, haastateltiin jälleenmyyjän edustajaa, Nordea Rahoituksen edustajaa sekä asiakasta BMW EasyLeasen hyötyjen ja haasteiden selvittämiseksi. Jälleenmyyjän näkökulmia varten haastateltiin BMW-jälleenmyyjäliikkeessä työskentelevää myyntipäällikköä ja rahoittajan näkökulmaa avasi Nordean edustaja puhelinhaastattelussa. Molemmat haastattelut toteutettiin teemahaastatteluina. Jälleenmyyjän edustajalle esitetyt kysymykset löytyvät liitteestä 2 ja Nordean edustajalle esitetyt kysymykset liitteestä 3. Asiakkaan haastattelu toteutettiin sähköpostikyselyllä ja kysymykset löytyvät liitteestä 4.

Lisäksi teoriaa varten on käyty läpi useita automarkkinoita käsitteleviä artikkeleita ja tutkittu henkilöautojen myyntitilastoja Liikenne- ja viestintäministeriö Traficomilta.

Tutkimuksessa on käytetty vertailevaa tutkimusmenetelmää eri rahoitusvaihtoehtojen erojen ja todellisten kulujen selvittämiseksi. Vertailevaa tutkimusmenetelmää käytetään, kun halutaan selvittää vertailukelpoisten prosessien tai ilmiöiden yhtäläisyyksiä sekä eroja [30]. Laskelmia varten pyydettiin BMW-jälleenmyyjäliikkeestä osamaksutarjous sekä BMW EasyLease -tarjous. Tarjoukset löytyvät liitteistä 5 ja 6. Molemmat tarjoukset on laskettu saman auton tiedoilla ja kaikissa laskelmissa käytetään samoja lähtötietoja. Autoksi valikoitui tämän hetken suosituin BMW EasyLease -tuote: BMW 530e A Charged Edition. Tarjoukset sisältävät kahdet renkaat, joten kaikissa laskelmissa auton kauppahinta sisältää myös talvirenkaat. Huoltohinnat on saatu samaiselta jälleenmyyjältä.

Nettiauto.com:sta löytyy samaisesta 530e-mallista kolmevuotiaita, noin 30 000 kilometriä ajettuja yksilöitä. Nämä yksilöt on esitetty kuvassa 6. Laskelmissa käytetty auton jäännösarvo, 38 000 euroa, on arvioitu näiden perusteella vähentämällä pyyntihinnasta mahdollisiin huoltoihin, pesuihin, alennuksiin ja katteeseen varattavia kuluja.



Myyjä	Model	Vuosi	Kilometriä	Varustelu	Hinta	Rahoitus
TsushoAUTO	BMW 530 (2.0) G30 Sedan 530e A Luxury Line (18.A)	2017	35 000 km	Hybridi, Automaatti	44 900 €	**Korko 0,9%+Kulut / Käsiraha alk. 0e*** Tähän autoon korko 0,95% + kulut**
KäyttöAuto	BMW 530 (2.0) G30 Sedan 530e A Luxury Launch Edition	2017	31 000 km	Hybridi, Automaatti	42 900 €	Rahoitus alkaen: 555,46 €/kk
TsushoAUTO	BMW 530 (2.0) G30 Sedan 530e A Luxury Line (18.A)	2017	35 000 km	Hybridi, Automaatti	43 900 €	**Korko 0,9%+Kulut / Käsiraha alk. 0e*** korko 0,95%+kulut

Kuva 6. Kuvakaappaus Nettiauto.comin BMW 530e -vaihtoautovalikoimasta [31].

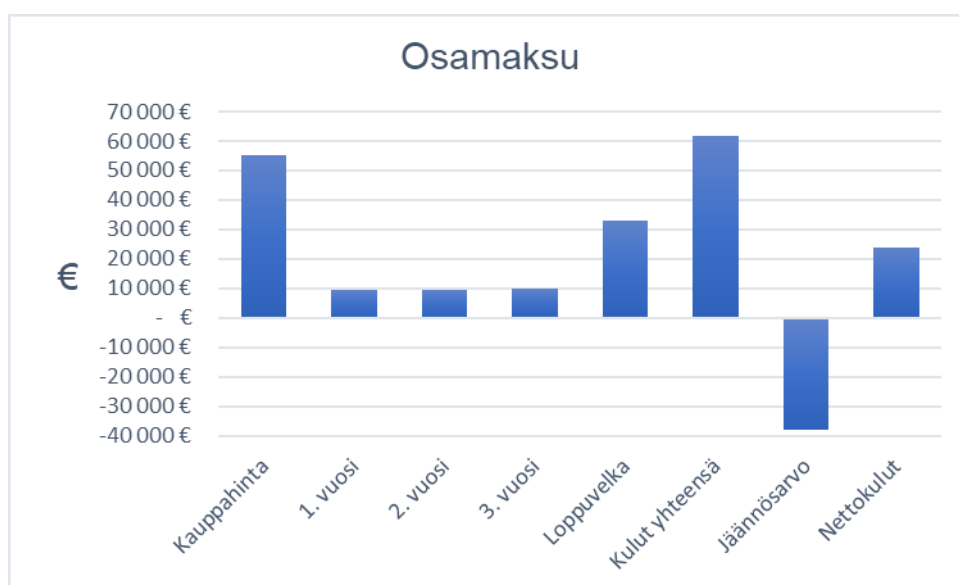
Laskelmissa ei ole huomioitu auton käytöstä aiheutuvia kuluja, kuten vakuutusmaksuja tai polttoainekuluja, koska nämä tulevat kuluttajalle maksettavaksi riippumatta siitä, minkälaisella sopimuksella auto on rahoitettu. Laskelmat löytyvät liitteestä 7.

6.2 Laskelma osamaksun kuluista

Jälleenmyyjän tarjoaman osamaksun rahoittajana toimii Nordea Rahoitus Oy. Tarjous on laskettu ilman käsirahaa, koska myös BMW EasyLease -yksityisleasingin voi saada ilman käsirahaa. Tarjous on laskettu 3,95 prosentin korolla ja muina kuluina tulee kuukausittainen 12 euron käsittelymaksu. Osamaksusopimuksissa on yleistä jättää viimeinen erä suuremmaksi, jotta kuukausierää saadaan edullisemmaksi. Poikkeavaksi viimeiseksi eräksi jätettiin tässä tarjouksessa 15 prosenttia auton hinnasta, eli 8 312,14 euroa.

BMW EasyLease -sopimukseen sisältyy huoltosopimus, joten osamaksun kuluihin pitää laskea lisäksi vielä huollot. Ensimmäisen kolmen vuoden ja 30 000 kilometrin aikana auto ei vaadi montaa huoltoa. Huolto-ohjelmaan kuuluu suppea huolto 30 000 kilometrin välein sekä jarrunestehuolto kahden vuoden välein. Yhteensä näistä kertyy maksettavaa 403,72 euroa. Jälleenmyyjältä saadut huoltohinnat löytyvät liitteestä 8.

Kuvassa 7 on esitetty ensimmäisenä pylväänä auton kauppahinta. Tämä on jokaisessa laskelmassa sama. Seuraavissa pylväissä kuvataan auton kuluja ensimmäisen, toisen ja kolmannen vuoden aikana. Osamaksussa nämä ovat tasaisia, koska kuukausierät ovat saman suuruisia. Vuosittaisten kulujen jälkeen taulukossa näkyy autosta jäljellä oleva velkamäärä kolmen vuoden kuluttua. Vaikka auto myytäisiin tässä vaiheessa, on loppuvelka maksettava. Seuraava pylväs kuvaa kaikkia kolmen vuoden aikaisia kuluja, joihin on laskettu mukaan loppuvelka. Kun yhteenlasketuista kuluista vähennetään auton myynnistä saatu jäännösarvo, saadaan viimeiseen nettopylväeseen näkymään kolmen vuoden aikana menetetty summa: 23 872 euroa.

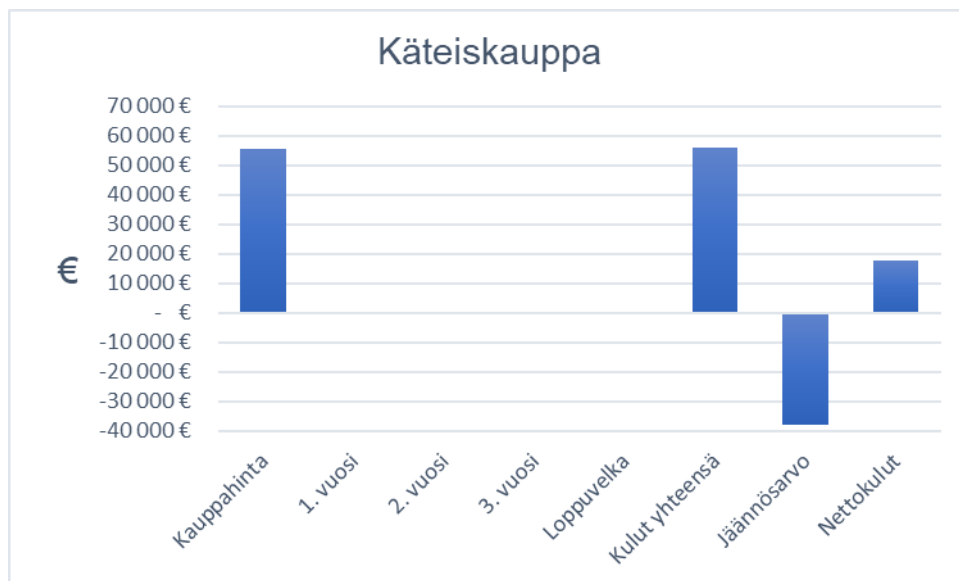


Kuva 7. Osamaksun kulut.

6.3 Laskelma käteiskaupan kuluista

Puhtaassa käteiskaupassa kuluttajalle kertyy maksettavaksi auton kauppasumma kokonaisuudessaan sekä huoltokulut. Huoltokulut ovat samat kuin osamaksusopimuksessa, eli 403,72 euroa kolmen vuoden ajalta.

Käteiskaupan kulut kuvassa 8 ovat selkeästi yksinkertaisimmat. Kauppahetkellä autosta maksetaan myyntihinta. Toisen ja kolmannen vuoden aikana maksetaan huolloista, mutta summa on suhteessa vähäinen, eikä näy kuvan skaalauksessa. Yhteenlaskettuihin kuluihin lasketaan auton kauppahinta sekä kolmen vuoden aikaiset huollot. Tästä vähennetään auton jäännösarvo ja jäljelle jää todellisia kuluja kuvaava vii-meinen pylväs. Käteiskaupalla ostetun auton kulut kolmen vuoden aikana ovat 17 818 euroa.



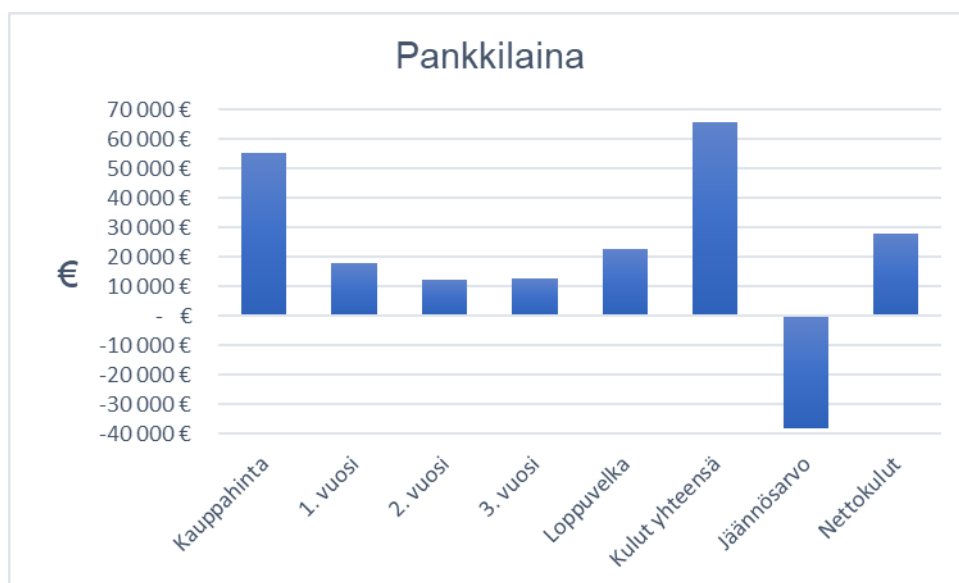
Kuva 8. Käteiskaupan kulut.

6.4 Laskelma pankkilainan kuluista

Pankkilainalla ostettaessa laskelmat ovat hyvin samanlaiset kuin osamaksussa. Korko on huomattavasti korkeampi kuin osamaksurahoituksessa, mutta molemmissa maksetaan kiinteää kuukausierää ja käsittelykuluja. Nordea tarjoaa autolainaa enimmillään 50 000 euroa, joten 5414,24 euroa jää maksettavaksi käsirahana. Laskelmissa on käytetty 60 kuukautta maksuaikana ja Nordean normaalihintaista joustoluoton marginaalia, eli 8,9 prosentin korkoa.

Pankkilainalla rahoitetun auton kulukaavio kuvassa 9 eroaa osamaksun kaaviosta ensimmäisen vuoden palkin suuruudessa. Ensimmäisen vuoden palkissa on kuukausierien lisäksi käteismaksu. Myös pankkilainalla rahoitetussa autossa huoltomaksut

lisätään kolmen vuoden aikaisiin kuluihin. Pankkilaina osoittautui laskelmissa kalleimmaksi vaihtoehdoksi. Kolmen vuoden aikaiset kulut ovat 27 813 euroa.



Kuva 9. Pankkilainan kulut.

6.5 Laskelma BMW EasyLeasen kuluista

Tarjouksessa on käytetty samoja lähtötietoja kuin osamaksutarjouksessakin. Auton kokonaishinta on 55 414,24 euroa. Tarjous on tehty BMW EasyLeasen hintatiedoilla. Sopimuskausi on 36 kuukautta eli kolme vuotta ja kilometrirajoitus sopimuskaudelta on 30 000 kilometriä eli noin 10 000 kilometriä vuodessa. Jos kilometrit ylittyvät sopimuskaudella, maksetaan ylikilometriveloitusta 17 senttiä kilometriltä. Alikilometrihyvitys on 4 senttiä kilometriltä. Laskelmissa oletetaan autolla ajettavan tasan sopimuksessa sovittun määrän.

Yksityisleasingin koko sopimuskauden kulujen laskeminen on yksinkertaista. Ensimmäinen vuokraera on 729,84 euroa ja kaikki loput 35 kuukautta maksetaan 741 euron suuruista erää.

Kuvassa 10 esitetty BMW EasyLeasen kulukaavio on selkeä. Kauppahinta on sama kuin edellisissäkin laskelmissa ja kuukausierät ovat kiinteitä summia. Ensimmäisen vuoden pylväässä on mukana 195 euron rahoituksen avausmaksu ja 11,16 euron

käsittelykulu. Yhteenlasketut kulut koostuvat kuukausieristä, avausmaksusta ja käsittelykulusta. Auton jäännösarvo ei vaikuta asiakkaan kuluihin, joten nettokulut eivät muutu yhteenlasketuista kuluista. Kolmen vuoden aikana maksettavaa kertyy yhteensä 26 871 euroa.



Kuva 10. BMW EasyLeasen kulut.

6.6 Asiakaskokemus BMW EasyLease -yksityisleasingista

Jotta tutkimuksesta tulisi kokonaisvaltainen, oli jokaista BMW EasyLeasen osapuolta haastateltava. Asiakkaan näkökulmaa ja ostopäätökseen vaikuttaneita asioita selvensi sattumanvaraisesti valikoitunut 57-vuotias mies. Haastattelu toteutettiin sähköpostikyselynä. Mies kertoi kyselyssä kiinnostuneensa yksityisleasingista jo kaksi vuotta sitten, mutta päätyneensä silloin vielä vähän käytettyyn dieselmoottoriiseen autoon. Alkuvuodesta 2020 autokuume nousi jälleen, mutta tällä kertaa suunnitelmissa oli yksityisleasing. [32]

Miehen mukaan heidän edellinen autonsa oli rahoitettu osamaksulla ja korkokulut olivat korkeat. Suuresta kuukausierästä huolimatta lainan määrä väheni hitaammin kuin auton arvo aleni. Auton arvon aleneminen oli alkanut mietityttämään dieselin epämuodikkuuden takia. Yksityisleasingissa ei tarvitsisi huolehtia rahoituskoroista eikä arvon alenemisesta. [32]

Tarjousneuvotteluja käytiin ensin BMW 320i:stä, mutta BMW EasyLease -kampanjan myötä autoksi valikoitui suuremman kokoluokan BMW 530e. Vaihtoautosta tarjottiin hieman loppuvelkaa suurempi summa, joka käytettiin käsirahana yksityisleasingisopimuksessa. [32]

BMW EasyLeasen selkeäksi hyödyksi mies kokee huolettomuuden, koska kaikki kulut ovat tiedossa etukäteen. Ainoastaan ajettavia kilometrejä on seurattava tiukan kilometrirajoituksen takia. Tämän hetkisessä elämäntilanteessa omistusauto olisi edelleen ostettu käytettynä, mutta yksityisleasing mahdollisti ensimmäistä kertaa aivan uuden auton hankinnan. [32]

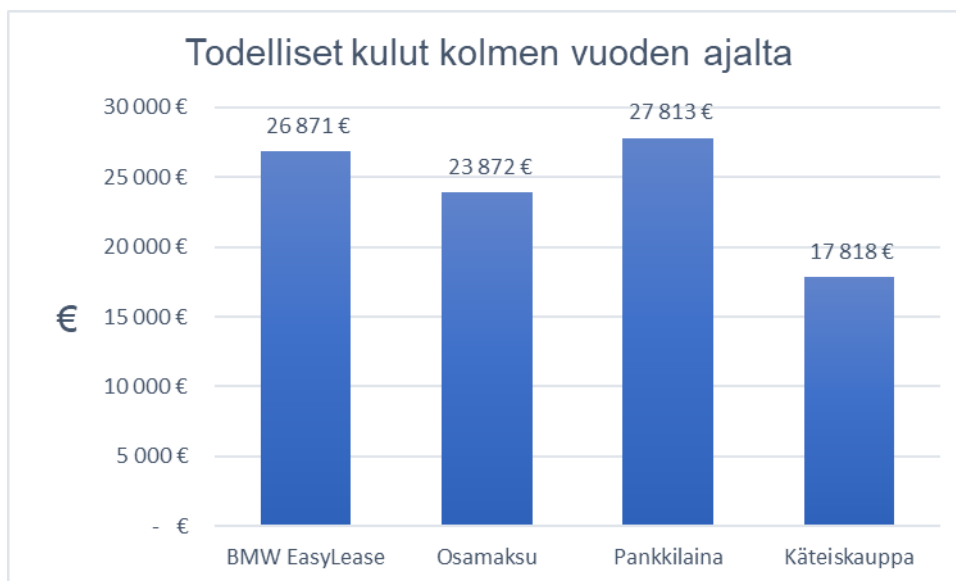
”Autoilu ei koskaan ole ollut näin mukavaa.”

Mies kertoo olevansa todella tyytyväinen valintaansa, eikä usko vaihtavansa enää takaisin omistusautoiluun. Seuraavaa autoa hankittaessa vaihtoautoa ei enää ole, joten hyvityshinnasta ei tarvitse huolehtia. [32]

7 Tutkimuksen tulokset

7.1 Laskelmien vertailu

Laskelmien perusteella koottiin yhteiseen kaavioon eri rahoitusvaihtoehtojen todelliset kulut kolmen vuoden ajalta. Vertailu on esitetty kuvassa 11. Käteiskaupalla ostetun auton omistaja pääsee pienimillä kuluilla. Tämä selittyy rahoituskulujen, kuten korkojen, puuttumisella. Pankkilainassa on huomattavan suuri korko, mikä näkyy suurimpina kuluina kolmen vuoden ajalta. Osamaksun ja BMW EasyLeasen hintaero on noin 3000 euroa kolmen vuoden ajalta. Hintaero selittyy arvonlisäverolla. Yksityisleasingia kohdellaan verotuksessa eri tavalla kuin osamaksua ja asiakas maksaa yksityisleasingin hinnassa arvonlisäveroa 24 %. Ilman veroa BMW EasyLease olisi noin 3000 euroa edullisempi vaihtoehto kuin osamaksu.



Kuva 11. Vertailu eri rahoitusmuotojen kuluista.

Auton jäännösarvon suuruus vaikuttaa merkittävästi tuloksiin. BMW EasyLeasen kulut ovat kiinteät kolmen vuoden ajalta, mutta muiden rahoitusmuotojen kulut kasvavat, jos auton jäännösarvo pienenee.

7.2 Hyödyt ja haasteet kuluttajalle

Koko sopimuskauden, eli yleensä kolmen vuoden, kaikki autoiluun liittyvät kulut ovat laskettavissa etukäteen. Kuukausimaksut ovat kiinteitä, eikä yllättäviä suurempia maksuja tai huoltokuluja tule. Myöskään auton arvonalenemisesta tai jälleenmyyntiarvosta ei tarvitse huolehtia. Vaikka maailmassa tapahtuisi mitä, dieselautot kiellettäisiin, autovero poistettaisiin tai sähköautot alkaisivat latautumaan itsestään, voi asiakas huolettomasti valita ostohetkellä juuri haluamansa auton. Kääntöpuolena tälle on auton arvon säilyminen. Joissain tilanteissa asiakas voisi mahdollisesti vuokrahinnan sijaan kerätä osamaksulla itselleen säästöön rahaa.

Yksityisleasingsopimukseen sisältyy huolenpitosopimus, eikä asiakkaan tarvitse itse huolehtia auton huolloista. BMW ilmoittaa itse huollontarpeesta merkkikorjaamoon, josta palveluneuvoja soittaa asiakkaalle ja sopii huoltoajan. Määräaikaishuollon ajaksi asiakas saa käyttöönsä sijaisauton. Kun määräaikaishuolto on suoritettu, asiakas voi noutaa autonsa huollosta ilman erillisiä maksuja.

Asiakas voi hyödyntää edellisestä autostaan saamansa ostosumman käsirahana uuteen BMW EasyLease -sopimuksella hankkimaansa autoon. Käsirahan määrä vaikuttaa kuukausierän suuruuteen. Summaa ei kuitenkaan ole pakko käyttää uuteen autoon käsirahana, koska yksityisleasingsopimuksen saa myös ilman käsirahaa. Tässä tapauksessa rahat jäävät asiakkaalle ja hän voi hyödyntää ne haluamallaan tavalla, esimerkiksi lyhentämällä asuntolainaa tai sijoittamalla haluamaansa kohteeseen. Ylen tekemän vertailun mukaan indeksirahastoon sijoitettu 10 000 euroa tuottaisi viiden vuoden aikana jopa 9000 euroa voittoa [33]. Yksityisleasing ei lisää asiakkaan lainojen määrää, mikä vaikuttaa suoraan asuntolainan myöntämiseen.

Yksityisleasingin suurimpana haasteena kuluttajan näkökulmasta on sitoutuminen useamman vuoden sopimukseen sekä ajomäärien ennakoiminen. Sopimuksessa määritetään tietty kilometrimäärä sopimuskauden ajaksi, mutta monille tarkkojen ajomäärien arvioiminen useamman vuoden ajalle voi olla mahdotonta. Jos kesken sopimuskauden tulee yllättäviä muutoksia tai ajokilometrien määrä muuttuu huomattavasti, on sopimusta mahdollista muokata vastaamaan muuttuneita olosuhteita. Vähäisten kilometrimuutosten takia sopimusta ei kuitenkaan tarvitse päivittää. Jos ajetut kilometrit jäävät sopimuskauden ajalta arvioitua vähäisemmiksi, hyvitetään asiakkaalle alikilometrihyvitys. Jos ajettuja kilometrejä kertyykin arvioitua enemmän, asiakas maksaa auton palauttaessaan ylikilometrikorvausta.

Asiakkaalla on myös oikeus irtisanoa sopimus kesken kauden. Tällöin maksettavaksi jää ehtojen mukainen korvaussumma. Sopimus voidaan myös siirtää toisen henkilön nimiin, jos asiakas löytää itse sopimukselleen jatkajan.

7.3 Hyödyt ja haasteet maahantuoajalle

Yksityisleasing on ainoa keino sitoa asiakas tiukasti BMW-verkostoon. Asiakas saa kaikki autoonsa liittyvät materiaalit logoilla varustettuina, huollot hoituvat jälleenmyyjän merkkihuollossa alkuperäisillä varaosilla, molemmat renkaat tilataan jälleenmyyjältä ja jopa Nordealta tulevat yhteydenotot brändätään BMW-logoilla.

Yksityisleasing on lisäksi välttämätön rahoitusvaihtoehto kilpailtaessa asiakkaista, koska vastaavia tuotteita löytyy eri automerkkien sekä eri rahoitusyri-tysten tarjoamina

ja yksityisleasingin puuttuminen tarjonnasta voi olla jollekin asiakkaalle kynnyskysymys autoa hankittaessa. BMW:n myyntimäärät ovat pysyneet vuodesta toiseen hyvin samansuuruisissa lukemissa, mutta yksityisleasingin myötä myyntimäärät saadaan kasvamaan. Tulevaisuudessa yksityisleasingin markkinaosuuden kasvettua maahantuonti uskoo ulkomailta Suomeen tuotavien autojen määrän vähentyvän.

Haasteena maahantuonnille on asiakkaiden ennakkoluulojen lisäksi myyjien ennakkoluulot ja tietoisuus yksityisleasingin ominaisuuksista. Myyjät työskentelevät asiakasrajapinnassa ja ovat suuressa roolissa tiedon välittämisessä asiakkaille. Jos myyjä ei tiedä yksityisleasingin hyötyjä eikä itse usko tuotteeseen, hän ei pysty perustelemaan asiakkaalle, miksi asiakkaan pitäisi rahoittaa seuraava autonsa BMW EasyLeasella.

Sopimuksista palautuvat autot ovat myös maahantuonnin haasteena. BMW Suomi ei itse myy vaihtoautoja kuluttajille, mutta heidän kannaltaan haasteeksi muodostuu jälleenmyyjäverkoston ulkopuolelle mahdollisesti päätyvät autot. Maahantuonnin tavoitteena on saada vaihtautot pysymään verkoston sisällä, jotta jäännösarvojen alenemista voidaan kontrolloida paremmin.

7.4 Hyödyt ja haasteet jälleenmyyjälle

BMW EasyLease on jälleenmyyjille riskitöntä, koska jäännösarvoriskin kantavat BMW Suomi ja Nordea Rahoitus. Asiakkaan sitouttaminen ja kontaktointi helpottuvat, kun sopimuskauden aikaiset huollot hoidetaan jälleenmyyjällä. BMW EasyLease sisältää huolenpitosopimuksen ja tämä tarkoittaa jälleenmyyjälle varmoja huoltoja sopimuskauden ajaksi.

Yksityisleasingiasiakkaat rahoittavat todennäköisesti jatkossakin autonsa yksityisleasingilla kuin vaihtavat omistusautoiluun. Tämä helpottaa myyjien työtä huomattavasti. Asiakas tilaa säännöllisesti sopimuskauden lopussa uuden auton, eikä rahoituksesta ja vaihtoauton hyvityshinnasta tarvitse jatkossa neuvotella. Lopulta myyjille on kasvanut suuri asiakassalkku uskollisista asiakkaista, jotka vaihtavat autonsa säännöllisesti. Vuosien aikana on nähty, että uusien autojen myyntimäärät pysyvät jatkuvasti samoissa lukemissa. BMW EasyLeasen kolmen vuoden pituisilla sopimuk-

silla saadaan luotua jatkuva myyntikierre, mikä näkyy myöhemmin myös myyntimäärien kasvuna. Jos asiakas on aikaisemmin vaihtanut autoaan neljän vuoden välein, on hän ehtinyt kymmenen vuoden aikana tilata kolme uutta autoa. Kolmen vuoden pituisilla yksityisleasingsopimuksilla ehtii kymmenessä vuodessa tilata neljä uutta autoa.

Haasteena jälleenmyyjille on asiakkaiden ennakkoluulot yksityisleasingin hinnakkuudesta. Eri rahoitusmuotoja vertailtaessa unohdetaan usein auton arvonaleneminen, eivätkä yksityisleasingin hinnat näytä houkuttelevilta. Jälleenmyyjät ovat itse suuressa roolissa asiakkaiden tietoisuuden lisäämisessä, joten myyjien osaamiseen ja tietoisuuteen kannattaa panostaa.

Toisena haasteena jälleenmyyjien kannalta on sopimuksista palautuvat autot. Kun kampanjoiden aikana myydään suuria määriä samaa automallia, ne myös palautuvat samoihin aikoihin. Ylitarjonta markkinoilla on suuri haaste vaihtoautomyyynnille, mutta palautuvia autoja ei silti kannata päästää vuotamaan ei-jälleenmyyjille. Silloin suurempana uhkana on hintojen polkeminen muiden vaihtoautoliikkeiden toimesta. Kolmen vuoden sopimuskauden aikana on toisaalta reilusti aikaa suunnitella ratkaisua tähän haasteeseen.

7.5 Hyödyt ja haasteet rahoittajalle

BMW EasyLeasen rahoittajana toimii Nordea Rahoitus Oy. Tässä paletissa Nordea toimii vähiten näkyvässä roolissa, vaikka samaan aikaan mahdollistaakin koko palvelun tuottamisen. Nordealla on entuudestaan jo laaja tarjonta erilaisia rahoituspalveluja. BMW EasyLease lisää Nordean monipuolista palvelutarjontaa ja laajempi tarjonta erilaisia rahoituspalveluita tavoittaa suuremman asiakaskunnan. Nordean hyötynä on siis mahdollisuus saada uusia asiakkaita, jotka eivät olisi tarttuneet muihin rahoituspalveluihin.

Rahoittajan kannalta suurin haaste yksityisleasingissa on jäännösarvoriski. Automarkkinoiden tilannetta ei voida ennustaa, joten riskinkantajalla on mahdollisuus menettää suuria summia. BMW EasyLeasen jäännösarvoriski on jaettu Nordean ja BMW Suomen välillä, eikä yksi osapuoli joudu vastaamaan mahdollisista tappioista. Jos auton jäännösarvo säilyykin odotettua paremmin, on riskinkantajalla mahdollisuudet

myös voittoon. Vaikka jäännösarvoriski on jaettu, ovat autot pelkästään Nordean omistuksessa. Näin ollen Nordean on varauduttava myös tilanteeseen, jossa verkon ulkopuolisetkaan autoliikkeet eivät kiinnostu ostamaan sopimuksista palautuvia autoja.

7.6 Tulosten yhteenveto

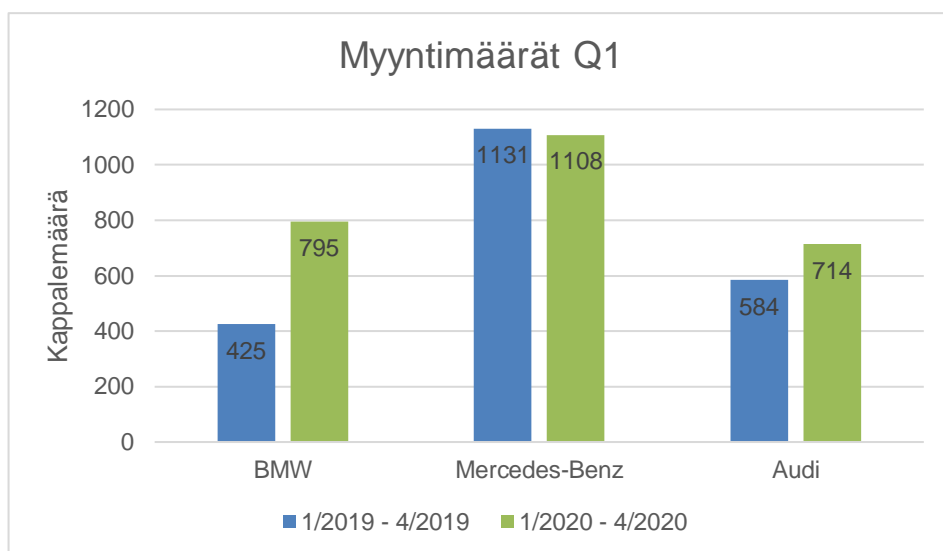
Kun yksityisleasing kasvattaa osuuttaan automarkkinoilla, vaikutukset näkyvät tehtaalla asti. Autoja tilataan suunnitelmallisemmin, eikä kiintiötilattuja yksilöitä jää maahantuojaan ja jälleenmyyjien varastoihin seisomaan.

Suomessa on Euroopan vanhimpia autokantoja. Jotta Suomessa päästäisiin asetettuihin ilmastotavoitteisiin, täytyy autonkanta saada nuorentumaan. BMW EasyLease mahdollistaa uuden auton hankkimisen pienellä pääomalla ja ilman pelkoa yllättävistä kuluista. Tämä tarjoaa useammille asiakkaille mahdollisuuden uuteen ja vähäpäästöiseen autoon.

Autokannan nuorentumista vauhdittaa myös yksityisleasingin nopeampi autonvaihtosykli. BMW EasyLease -sopimukset ovat lähtökohtaisesti kolmen vuoden pituisia, eli asiakas tulee hankkimaan uuden auton kolmen vuoden välein. Palautuvat autot tuovat vaihtoautomarkkinoille muutaman vuoden ikäisiä ja vähän ajettuja yksilöitä.

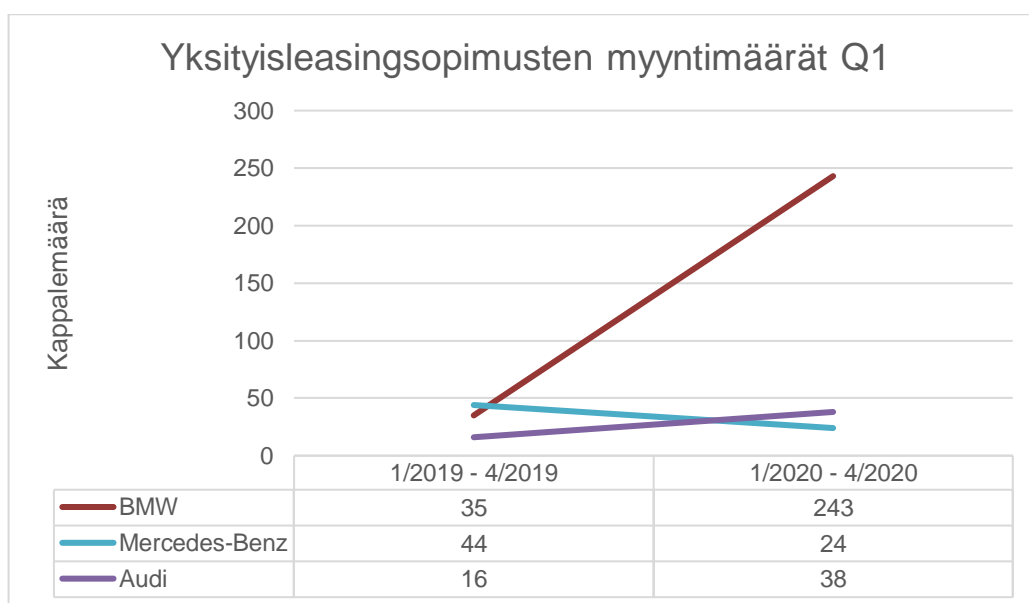
7.7 BMW EasyLeasen myyntimäärät vuonna 2020

Toisessa luvussa esiteltiin BMW:n myyntimääriä Suomen automarkkinoilla vuosien 2017–2019 aikana. BMW EasyLease lanseerattiin maaliskuussa 2019, joten on syytä tarkastella yksityisleasingin ensimmäisen vuoden aikaisia vaikutuksia myyntimääriin. Kuvassa 12 on esitetty BMW:n, Mercedes-Benzin sekä Audin myyntimäärät vuosien 2019 sekä 2020 ensimmäisiltä kvartaaleilta. BMW:n myyntimäärät ovat nousseet edellisen vuoden samasta ajanjaksosta 87 %. Mercedesen ja Audin muutokset ovat vähäisempiä.



Kuva 12. Myyntimäärät merkeittäin vuosien 2019–2020 ensimmäisillä kvartaaleilla [34].

Myyntimäärien kasvu selittyy yksityisleasingsopimuksella myytyjen autojen määrällä. Vuoden 2019 ensimmäisen kvartaalin aikana yksityisleasingsopimuksilla myytiin yhteensä 284 autoa. Vuonna 2020 vastaava määrä oli 940 kappaletta. Kuvassa 13 on esitetty yksityisleasingsopimusten määrät BMW:n, Mercedes-Benzin sekä Audin osalta. Viivadiagrammi näyttää selkeän kasvun BMW:n yksityisleasingsopimusten määrässä. Vuoden 2020 ensimmäisellä kvartaalilla myytiin yksityisleasingsopimuksella 208 BMW:tä enemmän kuin edellisen vuoden samana ajankohtana.



Kuva 13. Yksityisleasingsopimusten myyntimäärät vuosien 2019–2020 ensimmäisillä kvartaaleilla [34].

8 Pohdinta

8.1 Johtopäätökset

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää, onko BMW EasyLease järkevä vaihtoehto uuden BMW:n hankinnassa. Laskelmien perusteella BMW EasyLease on kilpailukykyinen vaihtoehto osamaksulle. Käteiskaupassa kuluttaja menettää kolmen vuoden aikana huomattavasti pienimmän summan. Rahoituksesta ei käteiskaupassa aiheudu ylimääräisiä korkokuluja, mutta monilla kuluttajilla ei ole mahdollisuutta tai halua sitoa suurta summaa autoon. Auton omistaja myös kantaa yksinään jäännösarvoriskin. Pankkilainalla rahoitettu auto on käteiskaupan tavoin heti asiakkaan omistuksessa, mutta korkokulut ovat suuret ilman pankin tarjoamia asiakkuusetuja. Osamaksukaupassa kuluttaja maksaa auton hankintahinnan lisäksi ylimääräisinä kuluina korkoa rahoituksesta, käsittelykuluja sekä rahoituksen avausmaksun. Osamaksukauppa tähtää auton omistamiseen, eli myös tässä hankintamuodossa jäännösarvoriski on kuluttajan kannettavana.

BMW EasyLease -yksityisleasingilla hankittu auto kustantaa laskelmien mukaan kolmen vuoden aikana 3000 euroa enemmän kuin osamaksulla hankittu samanlainen BMW. Kuluttajalla on kuitenkin tiedossaan autoiluun liittyvät kulut kiinteinä kuukausimaksuina. Yksityisleasing on vuokrauspalvelu, eli auton omistus ei siirry kuluttajalle sopimuskauden päättyessä, vaan jäännösarvoriskin kantaa palveluntarjoaja. Kuluttajan ei tarvitse huolehtia mahdollisista polttomootoriautojen hintojen romahtamisesta tai nopeasti kehittyvästä akkuteknologiasta, vaan hän voi valita juuri haluamansa auton. Yksityisleasing mahdollistaa lisäksi uuden auton hankinnan ilman pääomaa ja voi tarjota asiakkaalle ainoan mahdollisuuden saada aivan uuden auton käyttöönsä. Yksityisleasing ei lisää kuluttajan lainan määrää, vaan mahdollisesti vapauttaa edellisestä autosta rahaa muuhun käyttöön. Lainat ja säästöt vaikuttavat suuresti esimerkiksi asuntolainan saantiin ja sijoitukset voivat tuottaa suuriakin summia.

Laskelmissa käytetty auton jäännösarvo on arvio, joka voi todellisuudessa muuttua suuntaan tai toiseen. Vaikka hinta olisikin todellinen, kuluttaja voi pohtia, onko laskelmien mukainen 1000 euroa vuodessa sopiva lisähinta riskittömyydestä.

Työn toisena tavoitteena oli selvittää, minkälaisia mahdollisuuksia BMW EasyLease tarjoaa osapuolilleen. Haastattelujen perusteella yksityisleasing on maahantuonnin näkökulmasta ehdottomasti kannattavin autonhankintamuoto tällä hetkellä. BMW EasyLease tarjoaa asiakkaalle brändättyä palvelua koko sopimuskauden ajan ja vahvistaa asiakkaan sitoutumista BMW:n brändiin. Yksityisleasing on vielä uusi tulokas Suomen automarkkinoilla ja maahantuonnin näkökulmasta suurimpana haasteena on tietoisuus yksityisleasingin hyödyistä oman jälleenmyyjäverkoston ja sitä kautta kuluttajien keskuudessa. Myyntimäärien tarkastelu kuitenkin osoittaa BMW EasyLeasen vastanneen kysyntään ja tämänhetkisten lukujen perusteella yksityisleasing todellakin mahdollistaa suuremmat myyntimäärät.

Jälleenmyyjille yksityisleasing tarjoaa hyviä mahdollisuuksia ilman jäännösarvoriskiä. Kolmen vuoden pituiset sopimukset vauhdittavat autonvaihtoväliä ja lisäävät myyntimääriä. Myös asiakkaan kontaktointit osataan ajoittaa oikein, kun tiedetään tarkalleen, milloin autonvaihto on ajankohtaista. Myös jälleenmyyjien haasteena on asiakkaiden tietoisuus yksityisleasingista. Myyjät ovat lähimmässä kontaktissa asiakkaiden kanssa ja tiedon välittäminen on hyvin pitkälti heidän käsissään. Sopimuksista samanaikaisesti palautuvat useat samanlaiset autot voivat muodostaa vaihtoautomarkkinoille haasteen, jos tilanteeseen ei reagoida ajoissa.

BMW EasyLeasen Nordealle tarjoamat mahdollisuudet jäävät suppeammiksi kuin muilla osapuolilla. Yksityisleasing tuo yhden vaihtoehtoon lisää monipuoliseen rahoitusmuotojen tarjontaan ja mahdollistaa laajemman kuluttajakunnan tavoittamisen. Pankkilaina 8,9 %:n korolla tarjoaisi Nordealle suuret rahoitustuotot, mutta suurin osa autolainaa hakevista saisi todennäköisesti pienemmän koron asiakasetujen myötä. Jäännösarvoriskin kantajana Nordealla on tappioriskin lisäksi mahdollisuus tehdä voittoa, mutta vasta tulevaisuus näyttää kumpaan suuntaan jäännösarvot kallistuvat.

8.2 Tutkimuksen luotettavuus

Laskelmat ovat vertailukelpoisia, koska kaikissa on käytetty saman auton lähtötietoja ja tarjoukset on saatu samalta jälleenmyyjältä. Rahoitusten koroissa ei ole huomioitu asiakassuhdekohtaisia muutoksia, joten niiltä osin laskelmat ja todelliset kulut voivat

vaihdella kuluttajien välillä. Auton jäännösarvo on myös pelkkä arvio, koska todellisuudessa toteutuvaa jäännösarvoa ei voida tietää tarkasti. Laskelmat eivät siis ole täysin luotettavia, vaan lähinnä suuntaa-antavia.

Haastatellut henkilöt työskentelevät päivittäin autokaupan sekä BMW EasyLeasen parissa. Maahantuonnin edustajana haastateltu Jouni Jokinen on kehittänyt BMW EasyLeasen ja hänellä on eniten tietoa palvelusta. Rahoittajan edustaja toimii Nordealla myyntijohtajana ja on ollut mukana kehittämässä BMW EasyLeasea. Hänellä on vankkaa kokemusta erilaisista rahoituspalveluista. Haastateltujen etu on positiivinen mielikuva BMW EasyLeasesta, joten tutkimusta ei voida pitää täysin objektiivisena.

Asiakkaan näkökulmaa avannut haastateltu on neutraali kuluttaja, ja hän on rehellisesti kertonut omasta kokemuksestaan ilman positiivisen mielikuvan tuomia hyötyjä.

8.3 Jatkotutkimus ja kehittämis ehdotukset

BMW EasyLease on lanseerattu vasta reilu vuosi sitten, maaliskuussa 2019, eikä sopimuksia ole vielä päättynyt tai autoja palautunut. Ensimmäisten sopimusten päätyttyä saisi todellista tietoa kolmen vuoden aikaisista kuluista ja autojen toteutuneista jäännösarvoista. Sopimusten päätyttyä saadaan myös tilastotietoa siitä, kuinka suuri osa BMW EasyLease -asiakkaista jatkaa yksityisleasingia vai palaako osa omistusautoiluun.

Laskelmissa käytetyt tiedot kolmen vuoden sopimuskaudesta ja 30 000 kilometrin ajomäärästä eivät välttämättä vastaa enemmistön tarpeita. Laajemman tutkimuksen voisi tehdä suuremmilla ajomäärillä, jotta tulokseksi saataisiin laajemmalle kuluttajakunnalle sopivia vertailuhintoja. Mielenkiintoista olisi myös vertailla eri yritysten tarjoamia yksityisleasingpalveluja sekä eri merkkisten autojen kuluja ja selvittää, minkälaisessa autossa yksityisleasing olisi kaikista kannattavin.

BMW EasyLease on palvelutuotteena kuluttajalle todella käytännöllinen, mutta hinnan muodostumisesta ja mahdollisista parannuksista voisi tehdä tarkemman tutkimuksen. Tutkimuksessa voitaisiin selvittää millä keinoilla yksityisleasingia voitaisiin tarjota vie-

läkin edullisemmin. Olisiko esimerkiksi huolenpitosopimuksen hinnoissa nipistettävää, saisiko sopimukseen yhdistettyä houkuttelevan vakuutustarjouksen tai voitaisiinko tietyillä lisävarusteilla varusteltuja autoja suosia jäännösarvossa. Kehitysideota varten kannattaa perehtyä muiden maiden yksityisleasingsopimuksiin, koska varsinkin Ruotsissa yksityisleasing on noussut suosioon. Suomessa palvelutuotteen verotus on yksi hintaan suuresti vaikuttava tekijä, johon yksityisleasingin tarjoajien on mahdotonta vaikuttaa.

Lähteet

- 1 Traficom. 2020. Henkilöautojen ensirekisteröinnit 2016-2019. Maakunta, Käyttövoima ja Vuosi. Tilastotietokanta. <http://trafi2.stat.fi/PXWeb/pxweb/fi/TraFi/TraFi__Ensirekisteroinnit/010_ensirek_tau_101.px/table/tableViewLayout1/>. Luettu 2.2.2020.
- 2 Traficom. 2020. Henkilöautojen ensirekisteröinnit 2016-2019. Maakunta, Merkki ja Vuosi. Tilastotietokanta. <http://trafi2.stat.fi/PXWeb/pxweb/fi/TraFi/TraFi__Ensirekisteroinnit/010_ensirek_tau_101.px/table/tableViewLayout2/>. Luettu: 2.2.2020.
- 3 Kainulainen, Jari. 2020. Näitä automerkkejä suomalaiset arvostavat — tässä kolmen kärki. Verkkoaineisto. Kauppalehti. <<https://www.kauppalehti.fi/uutiset/naita-automerkkeja-suomalaiset-arvostavat-tassa-kolmen-karki/4e4a3f06-2fa5-4177-a8cf-8539b5bd27be>>. Luettu 6.5.2020.
- 4 Kainulainen, Jari. 2020. Uutta dataa: Käytetyn auton kauppa on vilkasta Suomessa – keskimääräinen myynti-ikä ja yksityiskauppojen määrä saattavat yllättää. Verkkoaineisto. Kauppalehti. <<https://www.kauppalehti.fi/uutiset/uutta-dataa-kaytetyn-auton-kauppa-on-vilkasta-suomessa-keskimaarainen-myynti-ika-ja-yksityiskauppojen-maara-saattavat-yllattaa/91f1e90e-7cd2-4926-b697-504d015e6c3e>>. Luettu: 29.3.2020.
- 5 Suomalaiset autokaupoilla 2018: Auton käyttökustannuksissa huomio kiinnittyy huoltohintoihin ja edullisiin varaosiin. Verkkoaineisto. Kamux. <<https://www.kamux.fi/uutinen/suomalaiset-autokaupoilla-2018-auton-kayttokustannuksissa-huomio-kiinnittyy-huoltohintoihin>>. Luettu: 1.5.2020.
- 6 Suomalaiset autokaupoilla -tutkimus: Nuoret aikuiset ovat hanakoita autonvaihtajia. Verkkoaineisto. Kamux. <<https://www.kamux.fi/uutinen/suomalaiset-autokaupoilla-tutkimus-nuoret-aikuiset-ovat-hanakoita-autonvaihtajia>>. Luettu: 1.5.2020.
- 7 Autolaina – vakuudeton luotto. 2020. Verkkoaineisto. Nordea. <<https://www.nordea.fi/henkiloasiakkaat/palvelumme/lainat/kulutusuotot/autolaina.html>>. Luettu: 3.5.2020.
- 8 Salonen, Juha. 2020. Autopomo: Liisattu auto on lainassa, osamaksulla sen saa lopulta omaksi. Verkkoaineisto. Kauppalehti. <<https://www.kauppalehti.fi/uutiset/autopomo-liisattu-auto-on-lainassa-osamaksulla-sen-saa-lopulta-omaksi/2ddc315c-65bc-4b92-9af8-5f9a2f71eb2d>>. Luettu: 29.3.2020.
- 9 Koponen, Juha. 2020. Käyttöautoetu vai vapaa autoetu?. Verkkoaineisto. Taloustaito. <<https://www.taloustaito.fi/vapaalla/kayttoetuauto-vai-vapaa-autoetu2/#f68725ea>>. Luettu: 2.2.2020.

- 10 Verohallinnon päätös verovapaista matkakustannusten korvauksista vuonna 2020. 2019. Verkkoaineisto. Vero. <<https://www.vero.fi/syventavat-vero-ohjeet/paatokset/47405/verohallinnon-p%C3%A4%C3%A4t%C3%B6s-verovapaista-matkakustannusten-korvauksista-vuonna-2020/>>. Luettu: 2.2.2020.
- 11 Turunen, Sami. Yksityisleasingissa veroa verolle. Verkkoaineisto. Autotalli.com. <<https://www.autotalli.com/talli/liikkuvuus/yksityisleasing/yksityisleasingissa-veroa-verolle/>>. Luettu: 29.3.2020.
- 12 Salonen, Juha. 2020. Näillä mennään – Tässä ovat suomalaisen leasing-kansan suosituimmat automerkit. Verkkoaineisto. Kauppalehti. <<https://www.kauppalehti.fi/uutiset/nailla-mennaan-tassa-ovat-suomalaisen-leasing-kansan-suosituimmat-automerkit/09a5edad-3be2-47e3-92b2-689fe78ec0bb>>. Luettu: 2.4.2020.
- 13 Auton liisaaminen ei ole enää ”noloa” – Lähes joka neljäs suomalainen voisi hankkia auton yksityisleasingillä, kertoo tutkimus. 2018. Verkkoaineisto. Tekniikan maailma. <<https://tekniikanmaailma.fi/auton-liisaaminen-ei-ole-enaanoloa-lahes-joka-neljas-suomalainen-voisi-hankkia-auton-yksityisleasingilla-kertoo-tutkimus/>>. Luettu: 29.3.2020.
- 14 Salonen, Juha. 2020. Tämä tuote vetää autokaupassa – ”Tällä hetkellä se kasvattaa eniten kiinnostavuuttaan asiakkaiden keskuudessa”. Verkkoaineisto. Kauppalehti. <<https://www.kauppalehti.fi/uutiset/tama-tuote-vetaa-autokaupassa-talla-hetkella-se-kasvattaa-eniten-kiinnostavuuttaan-asiakkaiden-keskuudessa/b5b8becf-fc03-4192-a15e-5107427914b3>>. Luettu: 29.3.2020.
- 15 Yrityshaku. 2020. Verkkoaineisto. Kauppalehti. <<https://www.kauppalehti.fi/yritykset/yritys/oy+bmw+suomi+ab/0988005-9>>. Luettu: 20.4.2020.
- 16 Valtuutetut BMW-jälleenmyyjät. 2020. Verkkoaineisto. BMW. <<https://www.bmw.fi/fi/aiheet/j%C3%A4lleenmyyj%C3%A4t-locator.html>>. Luettu: 20.4.2020.
- 17 Keitä me olemme. 2020. Verkkoaineisto. Nordea. <<https://www.nordea.com/fi/tietoa-nordeasta/keita-olemme/>>. Luettu: 20.4.2020.
- 18 Jokinen, Jouni. Country Manager, BMW Suomi Oy, Vantaa. Keskustelu 21.2.2020.
- 19 Jokinen, Jouni. Country Manager, BMW Suomi Oy, Vantaa. Keskustelu 6.3.2020.
- 20 BMW Huolenpitosopimus. 2020. Verkkoaineisto. BMW. <<https://www.bmw.fi/fi/aiheet/palvelut/huolto/huolto-yll%C3%A4pito-takuu.html>>. Luettu: 4.3.2020.

- 21 FAQ. 2020. Verkkoaineisto. BMW EasyLease. <<https://www.easylease.bmw.fi/faq/#content>>. Luettu 2.2.2020.
- 22 Jokinen, Jouni. Country Manager, BMW Suomi Oy, Vantaa. Skype-haastattelu 9.4.2020.
- 23 Verkkosivujen merkitys tiedonhakuprosessissa. 2018. Verkkoaineisto. Taloustutkimus. <<https://www.taloustutkimus.fi/ajankohtaista/uutisia/verkkosivujen-merkitys-tiedonhakuprosessissa.html>>. Luettu: 3.5.2020.
- 24 Myyntijohtaja, Nordea Rahoitus Oy, Helsinki. Puhelinhaastattelu 17.4.2020.
- 25 BMW-myyntipäällikkö. Haastattelu 27.4.2020.
- 26 Usein kysytyt kysymykset. 2020. Verkkoaineisto. Beely. <<https://www.beely.fi/usein-kysyttya/>>. Luettu: 3.5.2020.
- 27 Laadullinen tutkimus. 2015. Verkkoaineisto. Jyväskylän yliopisto. <<https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku/tutkimusstrategiat/laadullinen-tutkimus>>. Luettu: 16.5.2020.
- 28 Tuomi, Jouni. Sarajärvi, Anneli. 2018. Laadullinen tutkimus ja sisällön analyysi. E-kirja. Tammi. Luettu: 16.5.2020.
- 29 Vertaileva tutkimus. 2015. Verkkoaineisto. Jyväskylän yliopisto. <<https://koppa.jyu.fi/avoimet/hum/menetelmapolkuja/menetelmapolku/tutkimusstrategiat/vertaileva-tutkimus>>. Luettu: 16.5.2020.
- 30 Nettiauto. 2020. Tarkennettu haku. Merkki, Malli, Vuosiluku, Käyttövoima, Kilometrit. Verkkoaineisto. <[https://www.nettiauto.com/listAdvSearchFindAgent.php?id=189012910&posted_by=D&tb=tmp_find_agent&PN\[0\]=adv_search&PL\[0\]=advSearch.php?id=189012910@tb=tmp_find_agent&id_model=3095](https://www.nettiauto.com/listAdvSearchFindAgent.php?id=189012910&posted_by=D&tb=tmp_find_agent&PN[0]=adv_search&PL[0]=advSearch.php?id=189012910@tb=tmp_find_agent&id_model=3095)>. Luettu: 27.4.2020.
- 31 Kuluttaja. Sähköpostikysely. 18.5.2020.
- 32 Paljonko 10 000 euroa tuotti 5 vuodessa? Vertaa eri sijoituksia. 2017. Verkkoaineisto. Yle. <<https://yle.fi/uutiset/3-9783335>>. Luettu: 15.5.2020.
- 33 Bisnode-jäsenportaali. 2020. Verkkoaineisto. Bisnode. <<https://finland.bisnode.fi/>>. Luettu: 15.5.2020.

Liitteet

Liite 1. Haastattelurunko, BMW Suomi Oy

Liite 2. Haastattelurunko, jälleenmyyjäliike

Liite 3. Haastattelurunko, Nordea Rahoitus Oy

Liite 4. Haastattelurunko, kuluttaja

Liite 5. Osamaksutarjous

Liite 6. BMW EasyLease -yksityisleasingtarjous

Liite 7. Laskelmat

Liite 8. Huoltohinnat

Haastattelurunko, BMW Suomi Oy

1. Mikä on ollut tarve tai syy lähteä kehittämään BMW EasyLeasea?

-
2. Mitä vaiheita suunnitteluprosessiin sisältyi, ja miten prosessi eteni?

-
3. Miten BMW EasyLease lanseerattiin, ja minkälainen oli vastaanotto?

-
4. Mitkä ovat maahantuonnin näkökulmasta BMW EasyLeasen hyödyt?

-
5. Mitkä ovat maahantuonnin näkökulmasta BMW EasyLeasen haasteet?

-
6. Mitä sopimuksen lopussa tapahtuu, ja minne palautuvat autot päätyvät?

-

Haastattelurunko, BMW-myyntipäällikkö

1. Mitkä ovat BMW EasyLeasen suurimmat hyödyt jälleenmyyjille?

-

2. Hyötyykö jälleenmyyjä enemmän auton myymisestä yksityisleasingsopimuksella vai osamaksulla?

-

3. Miten BMW EasyLease eroaa muista jälleenmyyjän tarjoamista yksityisleasing-sopimuksista?

-

4. Mitä vaiheita BMW EasyLease -sopimuksen tekemiseen asiakkaalle sisältyy?

-

5. BMW EasyLeasen haasteet jälleenmyyjän näkökulmasta?

-

6. BMW EasyLeasen mahdollisuudet jälleenmyyjän näkökulmasta?

-

Haastattelurunko, Nordea Rahoitus Oy

1. Eroaako BMW EasyLease muista Nordean tarjoamista yksityisleasingtuotteista?
Jos eroaa, niin miten?

-

2. Onko yksityisleasing- vai osamaksusopimus Nordean kannalta kannattavampi vaihtoehto?

-

3. Mitkä ovat BMW EasyLeasen hyödyt Nordean näkökulmasta? Saadaanko näille asiakkaille esimerkiksi myytyä muitakin pankkipalveluja?

-

4. Mikä oli suurin haaste BMW EasyLeasen kehitysprosessissa?

-

5. Minkä koet olevan BMW EasyLeasen suurin haaste tulevaisuudessa?

-

Haastattelurunko, kuluttaja

1. Miten päädyit rahoittamaan uuden autosi BMW EasyLeasella? Mitkä syyt tukivat päätöstäsi?

-

2. Mitkä asiat mietityttivät eniten yksityisleasingissa?

-

3. Oletko ollut tyytyväinen päätökseesi?

-

4. Jos olet aiemmin rahoittanut autosi muilla tavoilla, oletko huomannut yksityisleasingin tuovan sinulle etuja tai haasteita verrattuna edellisiin?

-

5. Uskotko jatkossakin valitsevasi yksityisleasingin vai vaihtaisitko vielä takaisin omistusautoiluun?

-

Osamaksutarjous

BMW		Tarjous
Asiakas Nimi ja osoite		
Yhteysthenkilö		
Puhelin +358 505238134		
Tarjousnumero	2758	
Päivämäärä	23.03.2020	
Myyjä	Aalto Ville	
Puhelin		
Matkapuhelin		
Sähköposti	ville.aalto@laakkonen.fi	
Tarjous Kiitämme tarjouspyynnöstänne ja tarjoamme Teille ajoneuvon seuraavasti.		
		OVH hinta (sis. alv, ei sis. autoveroa)
Malli	BMW 5-sarja G30 Sedan 530e A Charged Edition (JA91) (CO2 32 g/km)	52 870,00
Vari		
Sisusta	BYAT	STOFF JUNCTION ANTHRAXIT (SW)
Lisävarusteet, tehdasasennetut (sisältyen vari / sisusta)	540,00	
Tarvikkeet	2 333,85	
OVH hinta	55 743,85	
Alennus	-2 643,50	
Toimituskulut	583,50	
Rekisteröintimaksu	16,50	
Arvioitu autovero 3,7 % (sis. auton sekä lisävarusteiden autoveron)	1 713,89	
Kokonaishinta	55 414,24	
Hinta sis. alv 24 %	10 390,42	
Käyttöetu		
Vapaa autoetu		
Voimassolokaika: Tarjous voimassa 30.03.2020 asti.		
Toivomme tarjouksemme kiinnostavan Teitä ja johtavan tilaukseen.		
Yhtä	Mikäli tuotteiden toimittaja muuttaa hintoja tai kyseessä oleville tuotteille asetetut maahantuonti- tai muut	
Veljeksi Laakkonen	maksut muuttuvat tarjouksen päiväyksen jälkeen, varaamme oikeuden muuttaa tarjouksessa mainittuja hintoja.	
Oy BMW Suomi		
Vantaalla		
Käymälä	Tehtaan- tai ohjehintojen muuttuessa noudatamme tilaushetken hintoja yleisten välilyyntiehtojen	
Varmuustarkistus 3	mukaisesti, force majeure varauksin.	
01510 Vantaalla		
Puhelin	Ystävällisin terveisin	
0102147710	BMW	
Faksi		
Sähköposti	Aalto Ville	
ajoneuvo@laakkonen.fi		
Internet		
Pankki		
Norddea		
Alv-tunnus		

TARJOUS No. 2788 - JATKU

BMW**Erittely****Asiakas**

Nimi ja osoite

Yhteyshenkilö

Puhelin

+358 505238134

Asiakasnumero

2990440

Tarjousnumero 2788
 Päivämäärä 23.03.2020
 Myyjä Aalto Ville
 Puhelin
 Matkapuhelin
 Sähköposti ville.aalto@laakkonen.fi

Erittely

OVH hinta (sis. alv, ei sis. autoveroa)

BMW G30 Sedan 530e A Charged Edition (CO2 32 g/km)

52 870,00

Vari

Sisusta

BYAT STOFF JUNCTION ANTHRAXIT (SW)

Lisävarusteet, paketit

5AC	Kaukovaikassistentti Ei sisällä BMW Selective Beam -teknologiaa	170,00
uni	Perusväri - 300 - Alpine White	370,00

Tarvikkeet

00817171	17" 225/55 Conti VC7 kitka STD 68	2 333,85
----------	-----------------------------------	----------

Arvioitu autovero 3,7 % (sis. auton sekä lisävarusteiden autoveron)

1 713,89

Autoverolaskelma

Yhtye
 Veljekset Laakkonen
 Oy BMW Jumbo
 Vantaa
Käyttösija
 Vantaanperäkatu 3
 01510 Vantaa
Puhelin
 0102147710
Faksi
Sähköposti
 laakkonen@veljeksetlaakkonen.fi
Internet

Hinnasto päivitetty	01.01.2020	
Ajoneuvon veroton ohjehinta		52 870,00
CO2 arvo	32	
Kokonaispaino	2420	
Ajoneuvoluokka	Henkilöauto	
Moottorin tilavuus (cm3)	0	
Arvioitu autovero autolle		1 696,48
Arvioitu autovero tehdaslisävarusteille		17,41

Peridi
 hankinta

Av-turvisto

Maksettava		55 414,24
Rahoitustiedot		
Kateisella		0,00
Osamaksulla		55 414,24
Kuukausierä		776,68
+ käsittelykulu		12,00
Luottosuhteen perustamiskulut		249,00
Tilinavausmaksu		0,00
Muut luottokustannukset		0,00
Korko %	3,95%	
Erien määrä	72	
Erien väli	1	
Poikkeava erä (viimeinen)		8 312,14
Luottokustannukset		8 905,77
Todellinen Luottohinta		64 320,01
Todellinen vuosikorko	4,61%	

BMW EasyLease -yksityisleasingtarjous

LEASINGTARJOUS

Laskelma 2788

23.3.2020

Tarjoamme Teille leasingautoa vuokrattavaksi seuraavin ehdoin:

Auton merkki ja Malli

BMW 5-sarja G30 Sedan 530e A Charged Edition

Varusteet:

17" 225/55 Conti VC7 kitka STD

Kaukovaloassistentti Ei sisällä BMW Selective Beam -teknologiaa

Perusväri - 300 - Alpine White

Autoveroton OVH-hinta	52 870,00
Autovero: ensirek. 1.1.2019 jälk.	1 713,89
Rekisteröintimaksu uudet autot	16,50
Toimituskulut	583,50
Lisävarusteet yht.	2 873,85
Ajoneuvon hinta yht.	55 414,24

1. vuokraerä	729,84 €
Kuukausivuokra	741,00 €/kk (sis. käsittelypalkkion)
Sopimusaika	36 kk
Ajokilometrit	30000 km
Ylikilometriveloitus	0,17 €/km
Aliekilometrihyvitys	0,04 €/km

Tarjouksen hinnat sisältävät 24% arvonnäköveron

Lisätiedot:

Tarjous on voimassa: 30.3.2020 saakka

Tarjous edellyttää hyväksytyn luottopäätöksen.

Veljekset Laakkonen Oy BMW Jumbo Vantaa

Aalto Ville
 Vantaanportinkatu 3
 Puh.
 Gsm
 e mail ville.aalto@laakkonen.fi
 fax

Laskelmat

	BMW EasyLease	Osamaksu	Pankkilaina
Pääoma	55 414 €	55 414 €	55 414 €
Korko	0 €	0 €	0 €
KK-maksu	741 €	789 €	1 030 €
Perustamiskulut	195 €	249 €	5 414 €
3 vuoden kulut	26 676 €	28 392 €	37 080 €
Huollot	0 €	404 €	404 €
Loppuvelka	0 €	32 827 €	22 915 €
Kulut yhteensä	26 871 €	61 872 €	65 813 €
Jäännösarvo	0 €	-38 000 €	-38 000 €
Nettokulut	26 871 €	23 872 €	27 813 €
Sopimuskausi	3 vuotta	6 vuotta	5 vuotta

	BMW EasyLease	Osamaksu	Pankki	Käteiskauppa
Kauppahinta	55 414 €	55 414 €	55 414 €	55 414 €
1. vuosi	9 087 €	9 713 €	17 774 €	- €
2. vuosi	8 892 €	9 528 €	12 424 €	64 €
3. vuosi	8 892 €	9 804 €	12 700 €	340 €
Loppuvelka	- €	32 827 €	22 915 €	- €
Kulut yhteensä	26 871 €	61 872 €	65 813 €	55 818 €
Jäännösarvo	- €	- 38 000 €	- 38 000 €	- 38 000 €
Nettokulut	26 871 €	23 872 €	27 813 €	17 818 €

Huoltohinnat

JOB: 1, Suppea huolto 30000km välein / 339,77€
Paketti Huolto moottoriöljy (SRP) =====
0000610, 1, 101, Huolto moottoriöljy
0000105, 1, 101, Huolto vakiolaajuus
0000624, 1, 101, Huolto auton tarkastus
ÖL10008, 04, ALKUPERÄINEN BMW-ÖLJY 0W-30 LL04, 695
11428575211, 051, ÖLJYNSUODATIN B47 B48 B37 B38, 1
99100, 700, JÄTEMAKSU, SUODATIN, 694
=====
JOB: 2, Laaja huolto 60000km välein / 460,99€
Paketti Huolto sytytystulpat (SRP) =====
0000622, 1, 101, Huolto sytytystulpat
12120040551, 051, SYTYTYSTULPPA, 1
=====
Paketti Huolto mikrosuodatin (SRP) =====
0000616, 1, 101, Huolto mikrosuodatin
64116996208, 051, RAITISILMANSUODATIN G3X / G1X, 1
=====
Paketti Huolto ilmansuodatinpanos (SRP) =====
0000602, 1, 101, Huolto imuäänen vaimennin
13718577171, 051, ILMANSUODATIN, 1
=====
66126912985, 051, AVAIMEN PARISTO CR2032, 1
JOB: 3, Jarrunesteet 2 vuoden välein / 63,95€
Paketti Huolto jarruneste (SRP) =====
0000618, 1, 101, Huolto jarruneste
83132405977, 051, BMW JARRUNESTE 1L DOT4, 9
=====